

合肥井松智能科技股份有限公司

2024 年度“提质增效重回报”专项行动方案的评估报告暨

2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案

为践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，维护合肥井松智能科技股份有限公司(以下简称“公司”或“井松智能”)全体股东利益，基于对公司未来发展前景的信心,对公司价值的认可和切实履行社会责任,公司于 2024 年 7 月 2 日在上海证券交易所网站披露了《井松智能 2024 年度“提质增效重回报”专项行动方案》，以进一步提升公司经营效率，强化市场竞争力，保障投资者权益，树立良好的资本市场形象。

自行动方案发布以来，公司积极开展和落实相关工作。公司于 2025 年 4 月 24 日召开第二届董事会第十四次会议审议通过了《关于公司 2024 年度“提质增效重回报”专项行动方案的评估报告暨 2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案》，现将“2024 年行动方案的实施进展及评估情况”和“2025 年主要措施”报告如下：

一、聚焦公司核心业务，锐意创新以增强竞争力

公司作为智慧物流系统和制造解决方案的领先提供商，一直专注于为客户提供全面的智能仓储、搬运、配送和工厂智能化解决方案；秉持着“我们井井有条、客户轻轻松松”的市场理念，致力于为客户提供高效、便捷的解决方案。

公司针对核心业务进行了深入分析，并明确了市场定位以及客户需求，“三全行动”取得了显著成效。为了对竞争力的提升进行量化评估，我们采纳了多项指标，这些指标包括收入增长、品牌影响力、客户忠诚度（复购率）等。据数据显示，公司的营收相较于去年同期增长了 25.75%，其中智能仓储物流系统同比去年同期增长 23.34%，智能仓储物流设备同比去年同期增长 35.50%。经过两年的努力，收入增长曲线已从原先主要依赖智能仓储物流系统的增长模式，转变为智能仓储物流系统和智能仓储物流设备共同增的模式，这表明公司大力发展 AGV 业务已取得显著成效；品牌影响力主要通过社交媒体、各类展会以及客户好评得到了显著提升，通过在广州、成都、沈阳、杭州、

济南、郑州等地成立 AGV 事业部，更深入了解客户需求，提供更符合客户实际情况的解决方案，从而提升客户满意度和市场竞争力，提高 AGV 产品的市场占有率；在客户忠诚度方面，纺织行业、有色金属行业、基础化工行业、国外项目等均实现了复购。这些成果表明，公司在提升核心竞争力方面取得了实质性进展。

在创新领域，公司倾注了大量的研发资源，成功推出了多项新产品和优化服务。2024 年，井松智能研发投入 7,001.78 万元，较上年增长 22.36%，研发投入的持续增长吸引了高端人才，确保了产品技术的领先地位。本年度公司陆续推出全新产品品类，包括 X-FMR 下一代智能叉取机器人和鹰眼智能监控系统等。公司的研发重点主要集中在高性能核心控制器、仓储物流感知软件平台、一体化高效部署软件平台以及物联网云平台等领域，均在确保核心技术的自主可控并实现规模化推广。

2025 年，井松智能将继续秉持以市场和客户需求为导向的原则，不断推进行技术创新，并积极鼓励创新思维，同时布局具有前瞻性的创新技术。公司将通过加强引进和培养高水平拔尖人才及科技骨干，优化研发队伍人员结构；通过提升软硬件条件，增强公司的科技攻关能力。研发工作的重点将集中在建设 AI 基础设施平台、研发轮式类人形搬运机器人机体、开发一体化部署软件系统、推进移动机器人仿真应用，以及打造面向智慧物流的数字孪生与仿真系统等方面。此外，公司将持续加强品牌建设推广，加大海内外宣传力度，积极参与国内外行业相关展会，进一步提升产品在海内外的知名度和影响力。

二、优化运营管理、提高产品品质

2024 年，公司持续深化数字化信息建设，成功上线并整合了日常办公 OA 系统、财务在线报销系统、客户全生命周期管理系统、供应商透明化管理系统和人力跟踪全流程系统。这些系统的协同协作，使得资金、供应商和客户管理能够高效地实现数据共享，逐步实现了线上无纸化和自动化集中核算。

这些措施显著提升了公司的管理效率。例如，财务在线报销系统大幅减少了人工处理时间，同时降低了报销流程中的错误率和延误率，员工询问报销问题减少了 90%；公司的信息化技术还支持了财务预算的精细管理，确保

预算执行更加准确和及时。通过预算管控，公司成功降低了每月固定成本支出，有效实现了成本管理的控制。此外，信息化建设还显著提高了业务活动的执行效率和规则遵循度，增强了企业内部的风险防控能力，为企业的持续稳定发展提供了有力支撑。

2024 年，为了进一步建立、健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，充分调动公司董事、高级管理人员及核心员工的积极性，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，在充分保障股东利益的前提下，公司制定并实施了《2024 年限制性股票激励计划》。计划既设定了营业收入增长率、毛利率的公司层面业绩考核要求，也设定了个人层面的业绩考核要求，锚定公司成长性、盈利能力等与投资者利益紧密相关的指标，并设定了具有一定挑战性的考核目标绑定管理层和员工的利益与公司发展目标共同达成，有助于提升公司整体发展质量，增强投资者回报。

2025 年公司将加强产品质量控制力度和产品认证速度，确保向客户提供更为性能优越、可靠性高的智能仓储解决方案；进一步推进智能物流设备产品的研发与应用，帮助客户使用 AGV 取代传统的叉车来共同打造绿色智能生产物流以公司业务规划为导向，优化组织架构，积极探索适合公司的更完善的人才战略，切实关注员工身心健康、安全和满意度，进一步为员工提供舒适、优化的工作环境；不断探索激励机制，完善薪酬体系，促进企业和员工的共同成长。

三、持续完善公司治理，有效防范风险，提升规范运作水平

2024 年，为进一步完善公司治理结构，建立健全管理机制，对公司治理结构进行了全面的审视和优化，修订了《公司章程》、《舆情管理制度》、《股东、董事、监事和高级管理人员持有和买卖公司股票管理制度》等内控制度；完善了内部审计机制，确保财务报告的准确性与透明度；为了有效防范各类风险，我们实施了全面的风险评估体系，定期对市场风险、信用风险及操作风险等进行评估和严密监控；通过定期举办合规培训和专题研讨会，提升了员工的合规意识与专业能力。这些综合措施的实施，大幅提升了公司的规范运作水平，为公司的长远发展奠定了坚实的基础。

公司高度重视董事、监事及高级管理人员等“关键少数”的职责履行和风险防控。2024 年以来公司组织董事、监事和高级管理人员参加上市公司治

理和法律法规线上线下相关培训共 4 次，着力提高“关键少数”的专业素养和履职能力，强化“关键少数”人员合规意识，推动公司向高质量发展迈进，提升公司的市场信誉和运营效率，增强投资者信任，提升企业的持续竞争力。同时，公司严格执行内幕信息知情人登记管理及保密制度，做好内幕信息保密工作，保障广大投资者的合法权益。

2025 年，公司将严格按照法律法规和监管要求，不断加强规范治理体制机制建设，提升公司治理水平和规范运作能力，防范化解重大风险，保护投资者特别是中小投资者的合法权益。持续完善内控体系建设，通过建立规范、有效的内部控制体系，提高公司的经营管理水平和风险防范能力，增强企业竞争力，促进企业持续、健康、稳定发展。强化“关键少数”责任方面，公司将继续与公司控股股东、实际控制人、董监高保持紧密沟通，积极组织相关人员参加中国证监会、上海证券交易所组织的专项培训，定期学习法律法规及相关规则，强化控股股东、实际控制人、董监高等“关键少数”合规意识，并确保“关键少数”及时了解最新法律法规，提升董监高的履职能力。同时，公司将加强与董监高的互动沟通，及时反馈传递资本市场监管部门的相关案例，多维度提升公司治理能力，切实推动公司高质量发展，维护全体股东的利益。

四、重视投资者回报

公司高度重视与投资者的关系管理，采取了一系列措施来加强与投资者的沟通和互动。我们定期举行业绩说明会，及时向投资者传达公司的经营情况；及时回复 e 互动问题，解答投资者疑问，加强与投资者交流。为了确保投资者获得合理的回报，2024 年度公司根据盈利状况和现金流情况，多次向股东派发现金红利。

2024 年上半年，公司实施完成了 2023 年年度利润分配方案，以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣除公司回购专用账户中的回购股份为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 2.20 元（含税），合计派发现金红利 12,993,857.80 元（含税），占 2023 年度归属于上市公司股东净利润的 30.73%。同时进行资本公积转增股本，向全体股东每 10 股转增 4.5 股，合计转增 26,578,346 股，转增后公司总股本由 59,428,464 股增加至 86,006,810 股。

公司分别于 2024 年 12 月 24 日召开第二届董事会第十三次会议、第二届监事会第十一次会议，2025 年 1 月 9 日召开 2025 年第一次临时股东大会审

议通过《关于 2024 年前三季度利润分配预案的议案》，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.58 元(含税)，公司总股本 86,846,810 股，合计派发现金红利 5,037,114.98 元(含税)。

2025 年，公司将继续统筹好公司发展、业绩增长与股东回报的动态平衡，积极探索方式方法，在符合相关法律法规及《公司章程》的利润分配政策的前提下，兼顾股东的即期利益和长远利益，实现“持续、稳定、科学”的股东回报机制，提升广大投资者的获得感。公司 2024 年度拟每 10 股派发现金红利 1.48 元(含税)，共 12,853,327.88 元；拟以资本公积向全体股东每 10 股转增 1.6 股，截至 2024 年 12 月 31 日，公司总股本 86,846,810 股，以此计算拟转增 13,895,490 股。以上利润分配方案待股东大会审议通过后实施。

本年度公司现金分红（包括三季度已分配的现金红利）总额 17,890,442.86 元；本年度以现金为对价，采用集中竞价方式已实施的股份回购金额 983,753.73 元，现金分红和回购金额合计 18,874,196.59 元，占本年度归属于上市公司股东净利润的比例 43.98%。

五、高质量信息披露，积极传递公司投资价值

2024 年，公司致力于提升信息披露的质量和透明度，建立了一个多渠道的信息披露平台，包括官方网站、社交媒体和投资者关系页面，以便投资者能够轻松访问最新的公司信息。公司高度重视投资者关系管理工作，严格遵守法律法规和监管机构规定，严格执行公司信息披露管理制度，真实、准确、完整、及时、公平地履行信息披露义务。2024 年度，公司累计发布定期报告 4 份，临时公告 65 份；2024 年，公司举办了 2023 年度暨 2024 年第一季度、2024 年半年度和 2024 年第三季度业绩说明会，结合文字互动、图文展示等形式，全方位向投资者展示公司经营情况，将公司经营成果、财务状况等情况，及时、公开、透明地传达给了市场参与各方。年度内，披露投资者关系活动记录表 4 份；e 互动平台回复投资者提问 26 次，回复率 100%。同时积极通过投资者电话、投资者邮箱与中小投资者保持顺畅沟通，并将投资者的关注点、意见或建议等及时反馈给公司管理层和董事会，以及时应对市场变化、响应投资者诉求。

2024 年，公司在规范信息披露和加强投资者沟通方面的举措切实有效地

实现了与资本市场的良性互动，极大程度地增进了投资者对公司的深入了解和充分信任，从而为公司的长期稳健发展构筑了坚实的基础。

2025 年，公司将进一步注重投资者关系管理工作，进一步加强投资者邮箱和投资者电话专线对接工作，通过定期报告业绩说明会、接待投资者调研等多种形式与投资者保持充分沟通。公司计划 2025 全年组织、参与投资者线上线下路演交流活动不少于 15 次。同时，公司将继续通过上海证券交易所“e 互动”平台，认真回复投资者提出的相关问题，全年不遗漏任何一项 e 互动提问，重视与中小投资者的沟通。公司希望，通过加强与投资者的交流与沟通，促进公司与投资者之间建立长期、稳定、相互信赖的关系。未来，公司亦将持续做好投资者沟通，树立市场信心，把公司价值有效传递给资本市场、让投资者对公司有更好理解和认可。

六、持续评估完善行动方案，维护公司市场形象

在过去的一年中，公司对“提质增效重回报”专项行动方案的执行情况进行了全面的评估，确保了各项行动计划得到有效执行，经过一年的不懈努力，公司在“提质增效重回报”专项行动方案中取得了显著的成果。核心业务得到了进一步巩固和发展，市场份额稳步提升；运营管理经过优化后效率大幅提升，成本得到有效控制；公司治理结构更加完善，风险管理体系更加健全；投资者关系得到加强，回报策略得到市场认可；信息披露质量显著提高，公司透明度和公信力增强；募投项目管理严格规范，风险控制得当；市场形象得到良好维护，品牌价值不断提升。

基于评估结果，公司提出了一系列方案调整与优化建议。针对市场竞争加剧的情况，公司领导层建议进一步加大研发投入，加快新产品的市场推广速度。同时，为了应对全球经济不确定性带来的风险，公司计划优化供应链管理以提高抗风险能力。此外，公司还将继续强化员工培训和团队建设，以提升整体执行力和创新能力。

展望未来，公司将继续坚持“提质增效重回报”的行动方针，不断优化产品和服务，加大创新力度，以适应快速变化的市场需求。公司在未来的发展中会更加注重数字化转型，利用大数据和人工智能等技术提升决策效率和业务智能化水平。同时，会继续关注全球经济形势和行业动态，灵活调整战

略以应对潜在的市场风险。此外，公司还会加强对人才的培养和吸引，构建更具竞争力的人才队伍，为公司的持续发展提供强有力的人力支持。通过这些措施，公司有望在未来的竞争中保持领先地位，实现可持续的长期增长。

本报告所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意相关风险。

特此公告。

合肥井松智能科技股份有限公司

2025 年 4 月 24 日