

北京亿华通科技股份有限公司
关于 2024 年度“提质增效重回报”行动方案年度评估报告
暨 2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案

为积极响应关于贯彻落实开展科创板上市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议，践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，北京亿华通科技股份有限公司（以下简称“公司”或“亿华通”）于 2024 年 4 月 27 日发布了《2024 年度“提质增效重回报”行动方案》，为公司 2024 年度提质增效重回报专项行动制定出明确的工作方向，2024 年 8 月 30 日公司发布了《关于公司 2024 年度提质增效重回报专项行动方案的半年度评估报告》，对方案的实施情况进行了中期评估。

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 28 日召开第三届董事会第二十三次会议审议通过了《关于 2024 年度“提质增效重回报”行动方案年度评估报告暨 2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案的议案》，现将 2024 年行动方案的实施进展及评估情况和 2025 年的主要措施报告如下：

一、聚焦主责主业，促进高质量发展

公司自 2012 年成立以来专注于燃料电池系统研发及产业化，主要产品及服务包括燃料电池系统及相关的技术开发、技术服务，目前主要应用于客车、物流车及重卡等商用车型，具备自主核心知识产权，并实现了燃料电池系统的批量生产。公司先后承担多项国家高技术研究发展计划（863 计划）项目、科技部国家重点研发计划项目以及北京市科委、上海市科委项目等燃料电池领域重大专项课题，与国内主流的商用车企业宇通客车、北汽福田等建立了深入的合作关系，搭载公司燃料电池系统的燃料电池车辆已先后在北京、张家口、上海、成都、郑州

及唐山等地上线运营。根据工信部发布的《道路机动车辆生产企业及产品公告》统计,截至 2024 年底,全国发布 1167 款燃料电池汽车整车公告(不含底盘公告),其中搭载公司燃料电池系统的整车公告 163 款,位居行业领先地位。

在产品拓展方面,关注产品毛利率的提升,从收入端和成本端两大方面入手,积极推动公司产品综合毛利的提升。首先在收入方面,进一步优化产品定价策略,基于产品差异化、提升增值服务,进而提振产品价格;调整产品结构,聚焦高毛利产品,逐步降低低毛利产品的比重;开发高附加值产品,通过持续技术创新,优化产品功能,提升溢价能力;加强客户粘性的提升,通过重点客户的产品定制,新产品优先应用等方式提升客户满意度。其次,在成本方面,采取规模化集中采购、与供应商磋商签订长期合同、供应链本地化减少物流成本等方式,优化与材料采购成本;实施精益生产,减少生产浪费,加强库存管理,推进生产工艺改进,进一步提升生产效率;优化物流管理,合理规划仓储布局,引入节能设备,优化生产排班以降低能源消耗,升级企业信息化系统,实时监控成本与收入数据,提高公司决策效率,进一步降低运营成本。通过以上多维度策略的组合应用,推动公司毛利水平的提升。

在应收账款管理方面,由于公司所处的氢燃料电池行业尚处于商业化初期,宏观环境的不确定性加剧了行业困境,政府补贴周期延长及客户资金状况波动都会引发客户付款延迟,直接导致公司应收账款账期随之延长。针对公司的应收账款问题,将采取如下措施:第一,把控源头,降低逾期风险。合作前通过了解客户的征信情况、财务数据、行业口碑等综合评估客户信用水平;对新客户或大额订单,积极争取提高预付款比例、引入银行保函等担保方式,控制订单风险。第二,加强过程管理,提升回款效率。定期与客户对账,并取得对方的书面确认,以减少争议;实施账龄分级监控,按客户逾期情况分类管理,对逾期时间较长的

客户应启动重点催收程序；定期向公司管理层提供公司应收账款数据变动情况，以便管理层及时采取应对措施并调整客户策略；分级催收，灵活应对逾期。对于逾期时间短、客户信用水平较高的客户，由销售人员电话沟通、协商分期还款或提供折扣；对于逾期时间长、客户质量不高的应收账款，采取暂停合作、发送律师函、启动司法程序；对长期优质客户，推动供应链金融合作，将应收账款转让给金融机构以实现快速回款。第三，建立组织保障，责任到人的机制。推动应收账款的回款情况与销售团队的提成奖金挂钩；销售与财务联动，财务定期向销售反馈客户付款异常情况；客户分级维护，对核心客户加强高层定期拜访，提前化解潜在付款风险。通过上述措施，进一步加强公司应收账款的回收工作，保障现金流、降低坏账风险，从制度、流程和人员等多维度综合施策，同时注意避免损害长期客户关系。

2025 年公司将继续聚焦主业，推行精细化管理降低单位产品成本，力图介入上游氢源环节实现从燃料电池系统到氢气供应的产业链协同运作，增强公司的综合竞争力，提升抗风险能力。同时，持续加大氢能与燃料电池技术产业化攻关和示范应用力度，凝心聚力、砥砺前行，以期全面提升公司的核心竞争力、盈利能力以及品牌影响力。

二、深耕科技前沿，缔造卓越产品

作为上市科技公司，产品研发创新是公司发展的核心动力，只有不断提升研发水平，提高创新能力，公司才能高质量发展、具备核心竞争力，才能不断增强投资者回报。公司立足于燃料电池系统的创新与完善，同时也通过一系列战略性的研发和合作项目，深化我们在氢能产业链的垂直整合和技术多元化，从而提升公司核心竞争力、增强投资者回报。

2024 年公司研发投入总额 139,307,256.11 元，占营业收入 37.99%，较上年

同期增加约 16.68%；获得授权专利 114 项，软件著作权 12 项，累计获得授权专利 1130 项，软件著作权 116 项；截止 12 月底公司研发人员 156 人，占公司总人数的比例 22.03%，研发人员中硕士以上学历占比在 60%以上。

2025 年公司将通过培训和学习计划持续提升研发人员的技术水平；通过优化人才激励机制，激励研发人员积极参与创新活动并分享研发成果，稳固高素质的研发团队；公司也将进一步加强专利申请保护，完善专利管理制度，维护公司合法权益。通过这些措施，公司将进一步提升高性能产品的性能指标和工业级产品的集成度，提升产品市场竞争力。

基于公司在自主研发及技术、产品性能、人才与团队和供应商协同研发等方面的优势，公司将继续保持研发投入，加大力度拓展公司产品在下游领域的应用，进一步扩大营收规模，提升公司的盈利水平。通过生产智能化、管理信息化等方式，提升产品生产效率和毛利率，提高管理决策效率，推动新质生产力发展，强化公司核心竞争力。

三、强化管理层与股东的利益共担共享约束，全面构建双方共赢格局

2024 年公司始终严格按照相关法律法规及规范性文件的要求，强化管理层责任，始终坚守诚信经营的原则，完善职能齐备、相互制衡的治理架构，建立权责分工明确、规范高效的工作流程和程序，明确各个层级和部门的职责和目标，形成更加完善的公司治理机制；遵守《公司法》《证券法》和有关法律法规，证监会规章、规范性文件以及证券交易所规则中关于股份转让的限制性规定，严格规范董监高对公司股票的交易行为，杜绝短线交易、内幕交易、窗口期交易公司股票等违规行为。

截止 2024 年 12 月 31 日，公司董事、高级管理人员合计持有本公司股份 39,725,433 股，约占公司总股本的 17.15%，其中公司实际控制人张国强先生为

公司控股股东，公司管理层利益与股东利益高度一致，管理层与股东的利益共担共享约束。

公司高管薪酬基于公司战略制定长、中、短期业绩与管理目标，建立 KPI、OKR 相结合的绩效评价体系，形成综合绩效评价体系，同步不断完善员工的职业规划体系及相应的培训体系。

未来公司将继续完善管理层及核心骨干的薪酬考评体系，以创造价值作为岗位激励的首要前提，将公司发展与薪酬体系紧密联动。

四、强化治理基石，夯实高质量发展之堤

2024 年公司深入贯彻中国证监会制定的各项法律法规，并根据规范性文件及监管部门的相关规定和要求，进一步建立健全内部控制体系和各项管理制度，完善公司治理。公司积极响应独立董事制度改革相关要求，2024 年 1 月公司对《公司章程》及配套的《北京亿华通科技股份有限公司独立非执行董事工作制度》等治理制度进行修订，设立了独立董事专门会议机制，进一步强化了独立董事对公司的监督体系，促进公司治理结构的完善和优化，切实保护投资者特别是中小投资者的合法权益，增强投资者的参与度和认同感，从而促进公司治理水平的提高。

公司定期组织董事、监事、高级管理人员参与财务管理、内幕信息管理、履职能力等培训，强化履职能力与履职意识，并积极参与上市公司协会、证监局、交易所等机构举行的专业知识培训与赋能。

2025 年公司将继续恪守规范经营原则，不断完善内部控制体系，提高公司治理水平与效能，自上而下加强合规文化建设。通过多样化管理手段持续推动公司的合规经营，并高度重视合规管理及内部监督工作，确保公司实现高质量可持续发展。

公司持续重视“关键少数”在公司生产经营过程中的重要作用，强化“关键少数”的履职责任。公司全力支持董事、监事、高级管理人员积极参与监管机构举办的各种线上、线下培训，在监管规则发生重大变更时主动发起并组织相关培训，加强“关键少数”对证券市场相关法律法规的学习，增加其合规知识的储备，及时掌握监管动态，持续提升董事、监事、高级管理人员的履职能力及相关业务人员的专业知识水平，不断提升其合规意识，推动公司持续规范运作，有效减少公司治理风险。

五、携手共话未来，健全投资者沟通机制

公司高度重视信息披露工作，通过信息披露提升公司治理水平、增强市场透明度、树立良好企业形象。2024 年公司严格按照《上海证券交易所科创板股票上市规则》及公司信息披露管理相关制度的规定，认真履行信息披露义务，真实、准确、完整、及时、有效地披露了公司定期报告、临时公告等重大信息。同时公司通过上交所 E 互动平台、业绩说明会、投资者热线电话、电子邮件等多种渠道，积极与投资者沟通，增强信息透明度和管理规范性，切实维护投资者的知情权、监督权。

2025 年公司将继续严谨、合规地开展信息披露工作，在此基础上，公司将持续优化公告语言和结构，使用更通俗易懂的语言，避免使用过于专业或晦涩难懂的词汇，使信息呈现更加清晰，进一步提高信息披露内容的可读性和有效性。同时公司将继续常态化开展业绩说明会，继续丰富投资者沟通交流的方式，邀请投资者调研，使得投资者更加直观的感受公司的经营情况和发展战略，进一步增进投资者对公司的认同感。

六、共享发展成果，稳步增强投资者回报

公司于 2024 年 4 月 26 日召开第三届董事会第十六次会议审议通过了《关于

公司 2023 年度利润分配及资本公积转增股本方案的议案》，以资本公积向全体股东每 10 股转增 4 股，因公司财务报表未分配利润为负数且净利润为负不满足利润分配条件未实施分红。

2025 年公司将不忘初心，砥砺前行，继续积极落实行动方案的各项具体措施，切实承担起公众公司的社会责任，提高公司经营质量，提升公司核心竞争力、盈利能力和风险管理能力，用良好的业绩、规范的公司治理回报投资者关爱。同时，公司将综合考虑行业特点、资本市场行情、公司实际经营及资金情况等因素，积极探索运用股份回购的方式，向市场积极传递公司管理层对公司发展前景的信心，稳定并提振公司的股价，提前筹措资金，制定回购计划与方案以及评估回购股份的后续处置方式，以便提升公司投资价值，增强投资者获得感。

未来公司将持续统筹好经营发展、业绩增长与股东回报的动态平衡，建立“长期、稳定、可持续”的股东价值回报机制，在兼顾公司长远发展的同时，争取早日扭亏为盈，让股东切实感受公司的发展成果。

七、其他事项

2025 年公司将持续评估“提质增效重回报”行动方案的执行情况，及时履行信息披露义务。公司将继续专注主业，提升公司核心竞争力、盈利能力和风险管理能力，并以良好的业绩表现、规范的公司治理，积极回报投资者，切实保护投资者利益，履行好上市公司责任和义务，维护公司良好市场形象，促进资本市场平稳健康发展。

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。

北京亿华通科技股份有限公司董事会

2025 年 4 月 28 日