

杭州鸿泉物联网技术股份有限公司

关于公司2024年度提质增效重回报专项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

为深入贯彻党的二十大和中央金融工作会议精神，落实国务院《关于进一步提高上市公司质量的意见》及《国务院关于加强监管防范风险推动资本市场高质量发展的若干意见》，杭州鸿泉物联网技术股份有限公司（以下简称鸿泉物联或公司）积极响应上海证券交易所《关于开展沪市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议》，于2024年4月27日披露了《2024年度“提质增效重回报”行动方案》。2024年，公司依据年初制定的行动方案积极开展并落实相关工作，在保障投资者权益、提升公司市场竞争力、树立良好资本市场形象等方面收获了显著成效。

公司在总结2024年度“提质增效重回报”行动方案执行情况的基础上，以持续“强化经营质量、加大投资者回报、培育新质生产力”为核心，紧密结合自身发展战略与经营现状，制定了2025年度“提质增效重回报”行动方案。

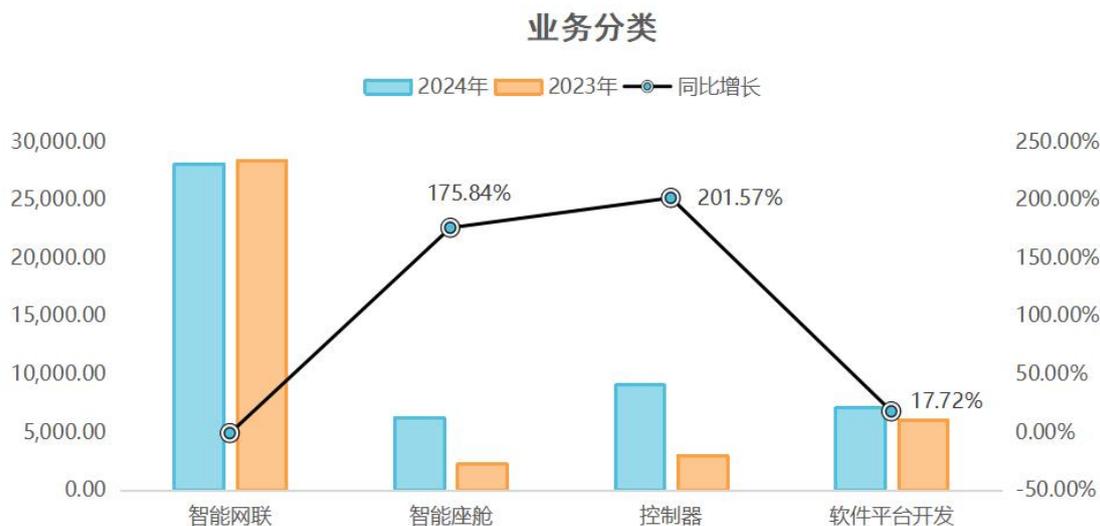
一、聚焦主营业务，提升业绩增长率；加大创新投入，提高核心竞争力

2024年，公司持续深耕主业，坚持创新发展，不断提升经营质量。面对近几年宏观经济承压，国内商用车市场销量下滑的局面，公司及时调整经营策略，加大产品推广力度，确保交付质量，提升创新能力，以满足客户多样化场景的综合需求。在稳固商用车市场基本面的同时，公司还积极拓展乘用车与两轮车市场，逐步实现市场布局的多元化，成功开拓了新的增长点。

报告期内，公司坚持年初制定的经营策略，努力实现了经营业绩的持续增长：2024年度，公司实现营业收入52,320.37万元，较上年同期增长27.81%，为公司历史新高；实现归属于上市公司股东的净利润-294.41万元，较上年同期减亏95.89%；实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润-749.13万元，较上年同期减亏90.278%，整体经营情况较上年同期已有大幅好转。

在各业务分类中，智能网联仍占据着重要地位，收入规模与上年基本持平，在上年度商用车销量同比下滑的背景下，体现了公司在商用车领域有着较强的市场竞争力；报告期内智能座舱和控制器则呈现了高速增长的气势，这印证了公司

在新产品和新领域的开拓初见成效，预期未来将继续保持高速发展；此外软件平台开发业务则继续保持着稳健增长的态势。



2025年，公司将持续推进“产品研发创新、市场深耕拓展、成本优化控制”的有机融合，构建高质量发展新格局。在产品研发方面，公司将着力强化研发创新能力，积极推动新产品的研发及其成果的转化，以全面满足客户的多元化需求。在市场运营方面，公司将持续稳固商用车市场的根基，同时不断拓展乘用车市场和两轮车市场的版图，以提高市场份额。在成本管理方面，公司将进一步优化成本结构，确保成本的有效管控与效率的大幅提升，以实现降本增效的战略目标。公司将落实上述行动方案，以进一步巩固行业地位，增强盈利能力与抗风险能力，努力争取以持续稳健的业绩表现回馈广大投资者。

1、商用车智能网联领先优势进一步夯实。根据中国汽车工业协会的数据，2024年我国商用车产销量分别为380.5万辆和387.3万辆，较去年同期分别下降5.8%和3.9%，这一数据反映出国内商用车市场的增长动力有所减弱。

在此背景下，一方面，公司始终与重点商用车客户保持紧密沟通，紧跟国家相关政策及市场需求，对现有产品线进行持续优化升级，确保满足客户的多样化需求。同时，公司在保持现有产品稳定交付的基础上，积极研发新产品，拓宽产品谱系。此外，公司运用先进的商用车辅助驾驶算法和物联网技术，研发出新一代智能网联产品，并确保及时交付给客户，也因此而受到客户的好评和感谢信。

另一方面，公司对海外市场和新能源市场的拓展机遇予以高度重视。2024年，公司紧跟客户出口车型智能网联化的需求动态，加快开发符合出口地法规标准的相关产品，随着客户在国际市场的销量攀升，公司的配套产品销量也实现了

稳健增长。其次随着商用车新能源的渗透率持续提高，公司积极把握新的市场机会，推进与重卡新势力品牌的合作。

2025年，公司将依托在商用车智能网联技术领域的先发优势，进一步提升客户覆盖率，在稳定市场格局的情况下稳步提高市场份额，持续巩固在商用车行业内的竞争优势。与此同时，公司也将加大力度推进海外市场的战略布局，公司计划在2025年继续赴欧洲、东南亚等地参展，深入进行市场调研，旨在探索和挖掘更多的出口机会，为公司发展注入新的活力。

2、乘用车产品销量持续提升，增速进一步扩大。报告期内，公司积极推进部署乘用车市场战略，深入洞察了乘用车市场的客户需求、产品研发、体系认证以及生产制造等多个关键环节。在提升整体的业务能力和市场竞争力的前提下，不断获得乘用车客户的认可。在此期间，公司已与众多国内外知名的Tier1供应商和主机厂建立了稳固的合作关系，成功定点了多个项目。2024年，公司实现了热管理控制器、座椅控制器、车载冰箱控制器、长滑轨控制器、按摩控制器等控制器产品的量产；其次，根据客户需求，公司已开发了T-BOX、E-Call等网联产品，随着量产项目的增加，销售收入也将逐步体现。报告期内，乘用车业务板块的销售收入占比约提升至17.23%，这一显著的业绩增长不仅为公司带来了丰硕的经营成果，也为公司未来的市场扩张奠定了坚实的信心。

展望2025年，公司在确保现有项目高质量、按时交付的基础上，将积极扩展控制器品类，加强与Tier1的合作，争取在细分领域成为头部供应商，其次公司将抓住行业发展趋势和相关国标的进展，大力推进T-BOX、E-Call等智能网联产品在乘用车市场的开拓，随着监管部门和汽车行业对车辆安全越来越重视，公司也将积极响应行业对各类安全产品的需求，践行“降低交通运输的代价”的使命。

3、探索其他车型智能网联需求，已初见成效。报告期内，依托成熟的技术和市场的先发优势，公司积极拓展智能网联技术的应用范围，探索其在不同车型和多样化场景中的应用潜力。公司研发了摩托车多功能车身控制器、智能化仪表及T-BOX等产品，以满足两轮车客户和终端消费者日益增长的智能化综合性需求。公司已与春风、钱江、奔达、张雪等客户建立了稳定的合作关系。报告期内，部分两轮车项目已经进入小批量阶段，销售收入占比约为1.69%，尽管占比较小，但未来的增速可期。此外，报告期内，公司还尝试拓展智能网联技术在工业场景、消费场景的应用，已初见成效。

2025年，公司将提升智能网联产品的融合能力和综合供应能力，并继续开拓合资品牌和外资品牌市场，同时争取在海外市场有所建树。积极尝试在车以外其他应用场景的智能网联探索。

4、加快推进海外市场，已取得实质性进展。报告期内，公司在巩固原有海外市场成果的基础上，积极开拓海外获客的新路径，例如通过参与海外汽车零部件专业展览会、走访深入研究德国汽车及零部件市场、参加米兰摩托车展览、上海进出口博览会等途径接触海外客户，了解客户需求，以及在阿联酋迪拜设立子公司，尝试自主开拓海外客户，相信通过多元化开拓的渠道，公司在海外市场也将取得一定的进展。

2025年，公司将继续加强海外市场的开发，通过多种渠道取得客户的需求，并通过高性价比的产品得到客户的信任，争取海外收入取得更大的进展。

5、提高研发效率，提升技术水平。公司始终专注于汽车智能网联行业，不断追求技术进步与创新。报告期内，公司新获授权发明专利14项，累计获得各类专利、软件著作权等共计426项知识产权，有效的保护了公司的研发成果。截至2024年12月31日，公司拥有研发人员328人，占总人数比例达55.41%。报告期内，公司全面推进软件平台化架构升级与研发工具链体系建设，通过标准化、模块化的技术路径提升研发效率，因此在研发项目逐渐进入量产的前提下，研发人员呈现了精简化趋势，报告期内研发费用同比有所收敛。

2025年，公司在巩固商用车产品优势的同时将向乘用车、两轮车等领域的产品倾斜研发资源，同时公司将计划持续引进迭代优秀的技术人才，提升汽车电子研发能力。其次，公司将强化人工智能、大模型等前沿技术的应用型研究，将其与公司现有产品进行融合，启动“多模态驾驶风险检测”的专项研发项目，以实际行动践行“降低交通运输的代价”的企业使命。

6、优化组织架构，加强研发团队建设。报告期内，公司调整了研发团队的组织架构，优化了研发管理层结构，确保了研发流程的职能分配和环节衔接更加高效合理。此外，公司根据各项目研发的进度调整优化研发人员，公司根据各研发项目的进展情况，灵活调整研发人员的配置，特别强化了乘用车和两轮车等关键领域的研发力量。此外，公司不断加大对研发人员的内外部的培训力度，与浙江工业大学、杭州电子科技大学等高校合作，联合培养应用型、复合型人才，形成中高端人才、关键人才、核心人才等人才梯队建设，满足公司经营发展需要。

同时，公司根据2023年度控制器业务的收入达成情况，为控制器团队办理了激励股份的归属事宜，有效地激励了北京域博创始团队。2024年度，因部分项目已进入量产周期，控制器业务实现大幅度增长，同时公司又承接了多个主机厂和tier1项目。

2025年，公司将坚持以市场和客户需求为导向，鼓励技术团队围绕智能网联汽车行业开展实用性研究并产品化，同时提供有价值的培训指导，其次公司将鼓励搭建有战斗力的创新团队，鼓励探索其他领域的智能网联应用，寻找市场机会。

二、优化经营管理，提高经营质量与效率

2024年，公司根据年初制定的“效率提升”的经营目标，持续推进“聚焦核心、去繁就简、高效执行”的理念，在以下几个方面取得了一定效果：

1、**重视应收账款与存货管理工作，提升经营效率。**首先，针对应收账款的管理，公司致力于增强经营活动中的现金流入。受公司商业模式和行业特性的影响，公司主要客户主要是信誉良好的大型商用车整车企业集团，但其提供的账期较长。加之部分客户通过下属的财务管理公司进行供应链管理，导致公司积累了大量的应收账款和应收票据。在报告期内，面对部分商用车主机厂延长付款周期的情况，公司迅速采取措施，对账龄长且应收账款余额大的客户进行了重点监控和风险评估。公司通过定期对账、增加沟通频率和发送催款函等手段强化了催收工作，并持续追踪逾期回款情况。对于有信用风险的客户，公司进行了谨慎的合作模式评估。此外，公司还适时采用票据贴现等策略，以促进现金流入。

其次，在存货管理方面，公司注重提高存货周转率。由于公司主要服务于商用车市场，且商用车的需求受到政府部门和运输公司集中采购的影响，订单的可预见性较低。同时，后装业务的不确定性较高，这增加了产品备货的难度。公司生产的产品是根据客户需求定制的软硬件解决方案，而非标准件，客户需求的不明确或大幅变动可能导致备货材料过剩。在报告期内，公司通过加强与客户的沟通，审慎预估车型销量，提高了订单预测的准确性。同时公司内部各部门紧密协作，利用信息化系统优化生产计划和库存管理，并根据库存变化合理调整采购计划，有效降低了存货水平。截至报告期末，公司存货账面价值较上年度末下降了28.83%，体现了公司存货管理的成效显著。

2025年，公司将持续关注市场动态与行业周期变化，从设计、生产、采购等环节入手，继续深化成本管控策略。在产品设计环节，优化产品架构，在保证产

品性能的前提下，集中采用更具性价比的物料；生产环节，持续提升工艺水平，提高产品良率，降低单位生产成本；采购环节，加强与供应商的战略合作，通过集中采购等方式争取更有利的采购价格，同时优化库存管理，减少库存积压，降低库存成本。

2、加强资金统筹管理，确保资金安全并实现效益最大化。在报告期内，公司恪守安全第一、合规至上的原则，致力于优化资金运用效率。关于募集资金的管理，公司严格遵循规定，未发生任何形式的募集资金用途变更。在董事会的审议授权下，公司对部分暂时闲置的募集资金实施了有效的现金管理，将这些资金投入安全性高、流动性强的保本理财产品中，以实现资金的合理增值。同时，在自有资金的管理上，公司在不影响日常经营活动和确保资金安全的基础上，对闲置的自有资金进行了理财产品投资，相关投资均实现了良好的收益回报。报告期内，公司加强客户应收款的催收并优化供应商付款方式，储备更多的自有现金并增强流动性；其次，通过使用低息的银行贷款增加运营资金。通过统筹集团整体的资金运用，确保公司始终储备安全的运营现金流和高效的资金使用效率。

2025年，公司将继续做好资金筹划，同时计划在不影响主营业务发展，满足日常经营、研发投入等资金需求并保证资金安全的前提下，合理利用部分暂时闲置自有资金进行现金管理，增加公司的收益，为公司及股东获取更多回报。

3、加强研发降本和采购降本，努力提升单位毛利率水平。报告期内，公司通过创新研发，实施了国产化替代策略和物料选择的优化，从而在研发端实现了显著的降本效果。此外，随着公司在乘用车市场的不断拓展，T-BOX和控制器等产品的市场需求迅速增长，带动了芯片、模组、电子物料等原材料采购量的提升，供应链成本的降低工作也取得一定成效。最终，伴随着产量的攀升和生产效率的提高，单位产品的制造费用持续下降。

2025年，公司将进一步巩固与现有供应商的合作关系，建立更紧密的信息沟通机制，实现需求与供应的精准匹配。同时，公司将丰富供应链资源，针对不同产品线的特点与需求，制定差异化的供应链管理方案，确保各产品线供应稳定、高效。基于已经引入的供应链管理系统，持续提升供应链协同效率与应急响应能力，同时加强与供应商在技术研发、产品质量提升等方面的合作，共同推动产业链的协同发展。

展望未来，由于公司不断在乘用车和两轮车等领域取得进展，但该领域智能网联产品的行业平均毛利率水平低于商用车行业，如公司应用于乘用车和两轮车的产品销量实现较快的增长，将可能拉低公司的综合毛利率水平。

4、奖罚分明，激发队伍活力，注重人才培养与任用，进入良性循环。报告期内，公司对《员工奖惩管理制度》进行了更新与持续优化，确保了年初设定的奖罚分明原则得到贯彻执行，有效激发了员工追求卓越和积极进取的精神。同时，公司重点强化了员工的专业技能培训，按照年初发布的《2024年度培训计划》，2024年成功举办了290场内部培训和8场外部培训，营造了一个充满学习热情的工作环境。

2025年，公司将持续优化薪酬福利体系，依据市场行情与行业水平，适时调整薪酬结构，确保公司薪酬具备竞争力，吸引更多汽车电子领域优秀人才加入。同时，公司将完善绩效奖励制度，建立更加科学合理的绩效考核指标体系。加大对核心业务部门、关键岗位员工的绩效奖励力度，突出业绩导向，营造积极向上的工作氛围。此外，在员工福利方面，公司将持续开展多样化员工活动，如团队拓展、文体竞赛、节日庆祝等，增强员工之间的沟通交流与团队凝聚力。完善员工职业发展通道，为员工提供清晰的晋升路径与发展规划，关注员工职业成长需求，营造积极向上的企业文化氛围。

三、注重投资者回报，实施完成回购，争取现金分红

为践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，维护全体股东利益，基于对未来发展前景的信心、对公司长期价值的认可，公司于2024年2月7日召开第三届董事会第二次会议审议通过了《关于以集中竞价交易方式回购公司股份方案的议案》，同意公司使用自有资金通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式回购公司已发行的部分人民币普通股（A股）股票。

2024年，公司已实施完成了本次回购股份事宜。公司通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式已累计回购公司股份1,230,216股，占当时公司总股本100,343,920股的比例为1.2260%，使用资金总额为人民币20,014,377.52元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。

公司深知持续稳定、科学合理的分红不仅能体现公司长期稳定的成长性与内在投资价值，还能增强投资者的获得感，公司始终尊重并重视股东回报，自公司上市以来，在经营情况良好的会计年度，公司实施现金分红累计6,500万元。由

于近几年受宏观环境和行业周期的影响，公司经历了暂时的困难时期，经营亏损而暂未实施分红。

2024年，公司努力经营，实现营业收入同比增长27.81%，归属于上市公司股东的净利润同比大幅减亏，已比较接近盈亏平衡。

2025年，预期收入将继续保持增长，费用管控措施效果将更为显著，公司将争取经营业绩实现更大的好转。同时，公司将着眼于长期、健康、可持续发展，综合考虑公司实际经营发展情况、财务状况以及战略规划情况，建立“长期、稳定、可持续”的股东价值回报机制，统筹好公司发展、业绩增长与股东回报的动态平衡，争取为投资者提供连续、稳定的现金分红。

四、完善公司治理，夯实高质量发展基石

公司始终致力于主营业务的发展，坚守合法合规的商业行为准则，并高度重视建立健全规范的上市公司治理体系，为长期稳健发展提供制度保障。报告期内，公司着重开展了以下几项工作：

1、深化公司治理，强化“关键少数”的责任。报告期内，公司依据新修订的《中华人民共和国公司法》《上市公司独立董事管理办法》《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第1号——规范运作》等法律法规，对《公司章程》及《董事会议事规则》等6项内部管理制度进行了修订，并于2024年8月29日召开第三届董事会第四次会议进行审议通过，此后公司积极组织董监高学习新制度，并确保其得到有效执行和落实。此外，公司证券事务部采取了一系列措施，包括举办针对董事、监事和高级管理人员的证券合规培训，以及制作和分发违规案例警示材料，不断强化大股东、董监高等“关键少数”合规意识，为公司稳健运营和高质量发展提供了坚实的支撑。

2、落实独立董事制度改革，充分发挥独立董事监督作用。报告期内，公司根据《上市公司独立董事管理办法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第1号——规范运作》等相关法律法规和规范性文件的最新规定，落实独立董事制度改革措施。报告期内，公司通过增加与独立董事的沟通频次以及邀请独立董事来公司参观指导、与管理层沟通经营情况、参加公司产品和市场会议，深度参与公司经营，并站在产业角度提出意见和建议。此外，公司积极为独立董事报名参加交易所的独立董事后续培训，及时发送“中国上市公司协会”编制的独立董事履职指引和案例材料，使独立董

事充分学习了解独立董事独立性要求、履职途径、履职要求、履职保障等关键要素，充分保障独立董事的履职条件。再者，公司持续推动独立董事履职与公司内部决策流程有效融合，通过定期报告事前沟通、现场调研、专题会议等形式，进一步拓展独立董事的知情权与监督权，并充分发挥独立董事的专业性和独立性，促使董事会决策符合公司整体利益，保护中小股东合法权益，公司将为独立董事的履职提供充分必要的条件。

3、强化管理层与股东的利益共担共享约束。2024年初，公司为高管制定了与公司经营情况相挂钩的薪酬政策，各高管均签署了《目标责任书》，公司依照年度经营目标的完成情况对高管进行考核和评价。报告期内，高管在决策时更加专注公司业务发展情况和经营目标的实现，确保了高管的薪酬收入与公司整体经营业绩以及个人管理水平紧密挂钩，也加强了管理层与公司及全体股东利益的绑定。同时，报告期内，公司严格监督股东的承诺履行情况，坚决杜绝违规减持行为，切实履行上市公司的责任和义务，保护投资者的合法权益。

2025年，公司将致力于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。一方面，公司将继续与“关键少数”人员保持紧密沟通，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“关键少数”人员合规意识，并确保“关键少数”人员及时了解最新法律法规，及时反馈传递资本市场监管部门的相关案例。另一方面，公司将积极履行《公司法》及《上市公司章程指引》等最新法规的规定，及时修订相关公司制度，着力完善风险管理与内部控制体系，强化董事及高管层的任职培训与履职监督，进一步提升公司运营的规范化水平与决策的科学性，从而全方位确保股东的合法权益得到充分保障。

五、提高信息披露质量，健全投资者沟通机制，争取践行社会责任

公司始终高度重视信息披露及投资者关系管理工作，严格遵守《上市公司信息披露管理办法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第1号——规范运作》等法律法规的相关规定。

1、继续依法合规履行信息披露义务。报告期内，一方面，公司持续遵循法律法规及监管机构的规定，以投资者需求为核心，不断提升信息披露的质量和效率。公司注重信息披露的重要性和针对性，通过年度报告主动揭示了行业现状、风险因素等关键信息，并深入分析了公司业务与宏观经济环境、商用车行业趋势

之间的相互关系，旨在为投资者提供全面、准确的信息，以辅助其进行价值判断和投资决策。另一方面，在确保合规的前提下，公司进一步增强了信息披露内容的可读性和有效性。尽管过去两年公司面临严峻的经营挑战，业绩表现不尽如人意，但公司依然坚持在年度报告中增设“董事长致投资者信”，分享公司高层对于当前经营状况的思考以及对未来发展的规划。这一做法体现了公司坚守主业、务实进取的风格，并赢得了投资者的广泛认可。

此外，公司利用信息化手段，通过可视化方式呈现定期报告，同时持续加强内幕信息管理工作，确保投资者获取信息的公平性和及时性，切实维护了投资者权益。

2、多渠道与投资者交流，并加大主动沟通力度。报告期内，公司共组织了4次业绩说明会，公司董事长、财务负责人、董事会秘书、独立董事出席，积极回复投资者提出的问题。此外，报告期内公司不断加大与投资者主动沟通的力度，完成机构现场调研超25场、参加券商策略会约8场、回答上证e互动平台问题30个，通过投资者热线电话、投资者关系邮箱以及股东大会等渠道，公司也与投资者保持了密切的互动交流，及时回应了投资者的关注和疑问。

报告期内，在不炒作热点和严格管理内幕信息的基础上，公司及时且准确地传达了公司经营发展信息、行业趋势和产业政策最新动态，帮助投资者更深入地理解行业状况、认同公司价值并建立信心。同时，公司认真聆听并采纳了各类投资者的意见和建议，通过向董事会和管理层反馈资本市场信息，确保公司能够及时掌握市场动态和投资者关切，从而提高经营管理决策的科学性和合理性。

2025年，一方面，公司将始终严格依据法律法规、中国证监会及上海证券交易所相关要求履行信息披露义务。另一方面，公司将进一步加强投资者沟通交流，通过组织投资者调研接待，投资者热线、上证E互动平台、电子邮箱、策略会等多种形式与投资者加强交流频次，积极建立与资本市场的有效沟通机制，让投资者及时地了解公司的经营状况、发展战略等情况，增进投资者对公司的信任与支持，消除信息壁垒，增强投资者对公司的认同感和信心。

六、总结

公司2024年度“提质增效重回报”行动方案已顺利实施，从公司经营成果看已初见成效。积极落实行动方案中的举措，切实履行“提高上市公司质量、增强

投资者回报、提升投资者获得感”是上市公司的应尽之责，同时有助于公司实现高质量的长远发展。

以上内容是基于行动方案的执行情况和实施效果作出的判断及评估，公司在2024年行动方案的基础上进一步改进制定了2025年的“提质增效重回报”行动方案，致力于持续改善公司经营业绩，争取为投资者带来更多的投资回报。

本报告所涉及的未来计划、发展战略等前瞻性描述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意投资风险。

特此公告。

杭州鸿泉物联网技术股份有限公司

董事会

2025年4月28日