

深圳市联赢激光股份有限公司

关于 2025 年度“提质增效重回报”行动方案评估报告暨

2026 年度“提质增效重回报”行动方案

为践行“投资者为本”的发展理念，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，深圳市联赢激光股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 4 月 15 日披露了 2025 年度“提质增效重回报”行动方案。过去一年，公司根据行动方案，积极开展和落实各项工作，经董事会审议通过，现将 2025 年度行动方案的实施和效果情况及 2026 年度“提质增效重回报”行动方案报告如下：

一、专注公司主业，创新驱动发展

（一）2025 年度专项行动实施情况

1、积极开拓市场，巩固行业地位

公司是国内领先的精密激光焊接设备及自动化解决方案供应商，专业从事精密激光焊接设备及智能制造解决方案的研发、生产、销售。

报告期内，公司继续专注核心主业，紧抓新一轮锂电行业扩产市场机遇，聚焦行业头部客户，加大研发创新和产品开发，持续巩固行业地位。2025 年公司实现营业收入 326,136.28 万元，同比增长 3.55%；实现归属于上市公司股东的净利润 16,726.48 万元，同比增长 1.05%；报告期内，公司新签订单 51 亿元（含税），同比增长 70%，公司新签订单创历史新高。

报告期内，国内锂电市场需求旺盛，根据中国汽车动力电池产业创新联盟数据，2025 年 1-12 月，我国动力和储能电池累计销量为 1,700.5GWh，累计同比增长 63.6%。其中，动力电池累计销量为 1,200.9GWh，占总销量 70.6%，累计同比增长 51.8%；储能电池累计销量为 499.6GWh，占总销量 29.4%，累计同比增长 101.3%。受锂电市场快速发展驱动，行业头部客户扩产节奏明显加快，相应设备订单快速增长，公司凭借在锂电设备市场多年积累的技术优势，积极响应客户需求。在产品方面：通过持续的研发投入和品质管理，巩固公司在行业内的技术及品牌优势，推出适应市场需求、竞争力强的新产品，扩大公司产品应用领域；

市场方面：顺应行业头部化发展趋势，持续强化风险控制，聚焦行业头部客户，进一步巩固在头部客户的市场占有率。

同时，公司持续加大对非锂电行业的市场开拓力度，优化公司业务结构。非锂电业务发展势头良好，消费电子行业的小钢壳电池焊接设备持续获取国际头部客户订单，市场前景广阔。报告期内，公司海外业务收入 20,485.46 万元，同比增长 81.97%。

公司目前在手订单充足，产能利用率接近饱和，报告期末比年初新增加员工 1,264 人，同比增长 29.06%。同时位于深圳的“高精密激光器及激光焊接成套设备产能建设项目”和位于江苏溧阳的“联赢激光华东基地扩产及技术中心建设项目”均在报告期投入使用，产能扩大及新签订单持续增长，为公司未来盈利能力提升奠定了坚实的基础。

2、保持高比例研发投入，紧贴市场技术创新

公司坚持以市场需求为导向，通过研发创新驱动未来发展。报告期内，公司严格控制期间费用支出，但仍然保持高比例的研发投入，投入研发费用 23,507.35 万元，占营业收入比例为 7.21%。截至报告期末，公司研发人员数量 2,072 人，占比 36.91%。

报告期内，公司凭借“一种随动式环形滑轨自动送料装置”发明专利荣获“第二十五届中国专利优秀奖”，公司凭借“动力锂电池复合激光焊接机”获评“国家级制造业单项冠军企业”，江苏联赢激光有限公司获评国家级专精特新“小巨人”企业，技术创新成果获国家级权威认可。

报告期内，公司完成了 300W/500W 风冷光纤激光器开发，满足消费电子产品、医疗器械加工等精细焊接需求；完成了 6KW、12KW 高功率激光器开发，满足大型工程机械、船舶重工等大型工件焊接应用场景的需求。公司针对固态电池生产对设备的新需求，研发了多台用于固态电池生产的激光焊接设备及激光清洗机 and 涂胶机，为行业头部客户研制的首条全固态电池装配线成功交付，目前正在配合客户进行试产。公司基于对激光焊接的深厚经验积累，自主研发了激光实时焊接熔深检测系统（RWD），进行焊接过程实时熔深测量、判定、结果输出，目前已实现客户量产使用。公司还加大对超高功率单模光纤激光器、万瓦级环形光斑光纤激光器等新产品、新技术、工艺的研发投入，进一步夯实公司核心竞争

力。

3、费用管控助力提质增效

报告期内，公司借助智能化管理系统，对费用实施精细化管理，费用整体管控良好，通过严格控制非必要支出，提倡全体员工降本增效。报告期内，公司期间费用为 80,244.92 万元，期间费用率为 24.6%，费用管控见效，经营质量持续提升。

4、推进募投项目建设，保障公司长远发展

报告期，公司积极推进募投项目建设，严格遵守募集资金管理相关规定，切实保证募投项目按规划有序推进。“高精密激光器及激光焊接成套设备产能建设项目”和“联赢激光华东基地扩产及技术中心建设项目”中四期项目已验收并顺利投入使用，有助于公司快速响应市场需求，提高产线交付规模，提升公司研发能力。具体内容详见公司披露的《深圳市联赢激光股份有限公司 2025 年年度募集资金存放与使用情况的专项报告》。

（二）2026 年度行动安排

2026 年，公司将继续深耕核心主业，紧抓市场机遇深化与行业头部客户合作，稳步提升市场占有率；坚持创新驱动，加大研发投入，加快产品升级与技术创新，增强核心竞争力；强化严控成本费用，提升经营效益，推动公司持续稳健发展。

在市场开拓方面，公司将持续聚焦行业头部客户，紧跟头部客户扩产市场机遇，进一步扩大合作规模，积极拓展优质新客户，延伸业务布局，强化市场响应效率与服务能力，不断提升市场占有率与品牌影响力，巩固行业竞争优势。同时，推进日本、德国、匈牙利等海外子公司快速发展，提升海外市场响应能力，积极拓展国际市场。

在研发方面，公司坚持以市场需求为导向，聚焦产品升级、技术创新和工艺优化。积极配合头部客户对固态电池、消费电子等领域技术研发，推进新产品、新技术的研发与落地，提升产品性能，增强技术壁垒与核心竞争力。

在费用管控方面，公司将强化精细化管理，优化成本费用结构，严控非必要支出。加强采购、生产、运营等各环节成本管控，提升资源使用效率与人均效能，实现降本增效。

二、优化运营管理，提升经营效率

（一）2025 年度专项行动实施情况

报告期内，公司继续完善标准化体系及数字化建设。在研发方面，通过多层次标准化组件库建设，实现模块化设计和参数驱动模型自动更新，减少重复建模，实现通用结构、标准件快速调用，大幅缩短设计周期。同时，通过关键要素数字化关联，支持设计变更实时响应与多方案比选，进一步提升非标自动化设计标准化水平。在采购方面，通过建立供应商评估与准入标准，加大合格供应商战略合作，统一物料编码规则，优化采购流程，加大集中采购和招标采购，实现采购周期缩短且采购成本下降。在生产方面，依托标准化作业程序（SOP），建立质量追溯体系，结合 PLM、ERP、MES 系统实现生产参数精准管控。产品交付及安装调试环节全流程实施标准化管理，实现产品品质追溯可查、风险预警前置、多方协作可视的智能化交付新模式。公司推行精益生产理念，对库存物料进行动态管控，降低呆滞风险，提升资产利用效率。

报告期内，公司加强客户现场交付管理，缩短产品交付及验收时间，根据客户的财务状况和偿付能力对应收账款额度和账期进行管控，加大应收账款的催收力度，强化相关责任人客户回款指标考核，降低坏账风险。报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额为 7,931.50 万元，同比增加 20,615.59 万元，经营现金流量明显改善。

（二）2026 年度行动安排

2026 年，公司将继续优化运营管理，提升经营效率。研发方面，以设计数字化、模型化、标准化为抓手，缩短设计周期，提升研发效率。采购方面，优化供应商准入、评价与分级管理，通过标准化 BOM 管理，扩大对核心供应商专线管控，确保项目物料保质按期交付。生产方面，全面推行标准化作业（SOP）与全流程质量追溯，加大过程质量管控力度，减少资源浪费，提升订单快速响应能力。实施交付全流程标准化与可视化管理，缩短安装调试与验收周期，强化客户信用评级与应收账款动态管控，加大验收和回款考核，持续改善经营活动现金流，提升资金使用效率。

三、重视提高股东回报，共享经营发展

（一）2025 年度专项行动实施情况

公司积极回应股东诉求，重视股东的投资回报，持续与投资者分享经营发展成果。经公司第五届董事会第十五次会议审议，公司 2025 年度利润分配方案为向全体股东每 10 股派发现金红利 1.5 元，预计派发现金红利 5,119.88 万元（含税），现金分红金额占合并报表归属于上市公司普通股股东的净利润的比例为 30.61%。

（二）2026 年度行动安排

2026 年，公司将继续统筹好公司发展与股东回报的动态平衡，重视股东的投资回报，结合公司战略规划、行业发展趋势和实际经营情况，制定科学、持续、稳定的投资回报机制，确保利润分配政策的连续性和稳定性，切实保护投资者利益，努力实现公司价值和股东利益最大化。

四、完善公司治理，提升规范运作水平

（一）2025 年度专项行动实施情况

公司严格依照法律法规和监管要求，强化规范治理体制建设，着力提升公司治理水平与规范运作能力，报告期内共召开股东大会 2 次、董事会会议 7 次。报告期内，公司积极组织董事、高级管理人员参加专项培训，定期学习法律法规及相关规则，持续强化“关键少数”的合规意识，推动公司董事、高管人员尽职履责，维护全体股东的利益。

报告期内，公司根据《上市公司章程指引》《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》等法律法规和规范性文件的要求，优化公司治理结构，取消监事会，原监事会职权由董事会审计委员会承接行使。同时，结合公司实际情况，修订了《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》等治理制度，进一步提升公司治理水平，维护公司及全体股东的合法利益。

（二）2026 年度行动安排

2026 年，公司将严格遵循法律法规及规范性文件要求，健全各项内部控制管理与风险防控机制，强化审计委员会和独立董事的履职与监督，持续加强董事、高管学习证券市场相关法律法规，不断提升自律意识，推动公司持续规范运作。

五、履行社会责任

（一）2025 年度专项行动实施情况

公司始终秉承“联合 共赢”的经营理念，积极履行社会责任，持续为下游新能源动力电池、储能等行业客户提供高质量、高效率的产品和服务，助力社会绿色可持续发展。公司通过与多家高等院校和职业学校进行产学研合作，促进激光技术与智能制造创新发展。公司持续为社会培养创新及应用型人才，报告期公司净新增招聘员工 1,264 人，期末在岗实习生 492 人。

公司践行平等互利的商业原则，与供应商建立长期稳定合作关系，协同产业链共同发展。2025 年，公司通过与金融机构的合作，积极落实国家普惠金融政策，解决小微企业供应商的资金需求，在构建高效安全供应链的同时更好地履行公众公司的社会责任。公司开发的联赢激光供应链电子凭证平台 2025 年电子凭证平台签发额 11.58 亿元，让数百家小微企业供应商享受到国家普惠金融的优惠政策。

（二）2026 年度行动安排

2026 年，公司将持续深耕主业，助力新能源动力电池、新型储能等产业快速发展；深化产学研合作，加大技术人才培养与吸纳；完善供应链协同发展，持续支持小微企业供应商融资，构建共赢供应链生态。积极践行 ESG 理念，推进绿色生产、节能降耗，提升社会责任履责水平。

六、提升信息披露质量，加强投资者关系管理

（一）2025 年度专项行动实施情况

2025 年，公司严格按照《上海证券交易所科创板股票上市规则》和《信息披露事务管理制度》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。报告期内，公司开展了 2 次业绩说明会，组织接待投资者调研会议共 4 次，并通过“上证 e 互动”回复投资者问题 43 次，通过与投资者展开深入交流，认真解答投资者关注的问题，增强投资者对公司的了解和信任。

（二）2026 年度行动安排

2026 年，公司将继续做好信息披露工作，强化信息披露质量，加强投资者关系管理，及时答复投资者问题，不断提升与投资者沟通实效，推动与投资者建立良性沟通机制。

本方案由公司董事会负责解释，自公司董事会审议通过之日起实施。本方案所涉及的公司规划、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性承诺，敬请投资者注意相关风险。

深圳市联赢激光股份有限公司董事会

2026年4月24日