

合肥井松智能科技股份有限公司

2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案的评估报告暨

2026 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坚定信心与内在价值的高度认可，公司于 2025 年 4 月 26 日在上海证券交易所网站披露了《公司 2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案》，全面提升公司经营效率、强化市场竞争力、保障投资者权益，塑造良好的资本市场形象。

方案实施以来，公司积极开展和落实相关工作。公司于 2026 年 4 月 24 日召开第二届董事会第二十二次会议审议通过了《关于公司 2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案的评估报告暨 2026 年度“提质增效重回报”专项行动方案》，现将“2025 年行动方案的实施进展及评估情况”与“2026 年重点举措”报告如下：

一、聚焦公司主营业务，锐意创新以增强核心竞争力

公司作为智慧物流系统与智能制造解决方案的领先提供商，始终专注于为客户提供智能仓储、智能搬运、智能配送及工厂智能化解决方案。秉持“我们井井有条、客户轻轻松松”的市场理念，公司致力于为客户打造高效、便捷的智能物流整体解决方案。

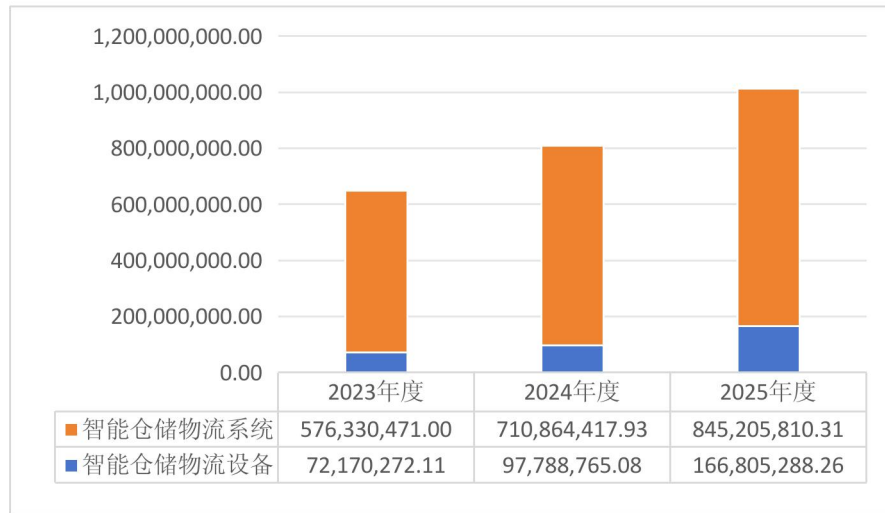
1. 核心业务实现双轮驱动，客户认可度显著提升

2025 年，公司对核心业务展开深度剖析，“三全行动”持续深化推进并取得显著成效。公司营收结构实现关键优化，收入增长模式已从原先主要依赖智能仓储物流系统的单一形态，转变为智能仓储物流系统与智能仓储物流设备协同增长的双轮驱动模式，这标志着公司大力发展智能物流机器人业务的战略已取得重要突破。

2025 年度，公司主营业务收入实现稳步增长，其中智能仓储物流机器人（智能仓储物流设备）业务表现尤为突出。报告期内，公司智能仓储物流系统实现主营业务收入 84,520.58 万元，较上年同期的 71,086.44 万元增长 18.90%；智能

仓储物流机器人实现主营业务收入 16,680.53 万元，较上年同期的 9,778.88 万元增长 70.58%。这一显著增长主要得益于公司在核心技术研发领域的持续投入、产品标准化程度的有效提升，以及区域办事处深耕与本土化布局的稳步推进。

下图为公司 2023 年度-2025 年度，两大主营业务收入占比分析图（单位：元）。



在品牌影响力方面，2025 年公司积极布局、动作频密，全年累计收到来自机械、化工、食品、饮料、冷链、建材、铸造等多领域客户的表扬信与锦旗近 20 份，品牌美誉度与市场信任度得到持续提升。在客户忠诚度方面，公司在饮料、家居、冶金等行业均实现老客户多次复购——全球饮用水、电力、家居等领域巨头 4 年内复购超 10 次，海外市场落地轮胎行业亿元级复购项目，纺织、有色金属、基础化工等重点行业客户亦与公司持续深化合作。此外，公司成功与多家中国 500 强、世界 500 强企业建立合作，携手磷化肥行业领军者、复合肥领域先行者、电子元件核心供应商、全球铝材龙头商、全球食品加工领军者等伙伴共促产业升级；在冶金行业，公司更是斩获行业超级巨头亿元订单，进一步巩固了其在重载领域的行业领先地位。

2. 研发投入持续增加，前沿技术实现重大突破

2025 年，公司持续加大研发投入，为技术创新和产品迭代提供了充足的资金保障。公司组建了涵盖机械、电气、软件、算法、人工智能等多学科融合的研发团队，并以上海、杭州、合肥三大创新研发中心为核心节点，积极实施长三角科研一体化战略，构建了协同高效的研发网络。

报告期内，公司在智能物流装备领域完成了多项具有里程碑意义的产品

创新。2025年10月，公司在CeMAT ASIA 2025亚洲国际物流技术与运输系统展览会上，全球首发了仓储物流“最后一环”的智能无人装车解决方案，并首次公开展示了自主研发的轮足式人形机器人。智能无人装车方案以智能FMR机器人为搬运工具，集成“鹰眼”感知、“智脑”决策、“巧手”执行三大智能系统，实现动态场景下自主路径规划与精准装卸，有效填补了仓储物流出库装车环节的自动化空白。展示了首台轮足式人形机器人工程样机，该产品创新性地结合了轮式移动的高效与足式移动的越障能力，能够适应平地、阶梯等复杂环境，支持30公斤负载，兼容物料转运、拣选、码垛、盘点等通用场景。该产品的推出标志着公司正式迈向“通用仓储机器人”这一全新赛道。此外，在CeMAT展会期间，公司还同步展示了面向重载应用场景的40吨室外重载无人叉车、12米高举升三向叉式机器人等高端产品，展现了公司在移动机器人领域的全面技术实力。

3. 2026年创新布局展望

2026年，井松智能将继续秉持以市场和客户需求为导向的原则，持续推进技术创新，积极布局前瞻性创新技术。公司将进一步深化产品化转型战略，提升标准化产品销售占比，从而优化运营效率、提高销售毛利率。研发工作将聚焦以下核心方向：推进AI垂类模型的测试与落地应用，通过该技术实现智能无人叉车的标准化操作，降低定制化部署依赖；持续开展轮足式人形搬运机器人的技术验证与场景适配优化，拓展其在物流领域的应用场景；加大一体化部署软件系统、移动机器人仿真应用以及面向智慧物流的数字孪生与仿真系统等方向的研发投入。同时，公司将持续强化品牌建设 with 推广，加大海内外宣传力度，积极参与国内外行业展会，进一步提升产品在海内外市场的知名度与影响力。

二、优化运营管理、提高产品品质

2025年，公司持续深化数字化信息建设，进一步优化和完善了覆盖日常办公、财务管理、客户管理、供应商管理和人力资源等各环节的数字化管理平台。公司通过对现有信息系统的深度整合和优化，实现了资金流、信息流和物流的高效协同，逐步实现了线上无纸化和自动化集中核算，显著提升了公司的管理效率。

在信息化建设方面，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。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，公司有效降低了每月固定成本支出，实现了成本管理的有效控制。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。

2025年，公司持续推动集售前、培训、售后在内的客户项目全生命周期服务稳步提升。公司合肥研发中心于4月乔迁新址，标志着技术创新迈入新阶段；5月开通“售后反馈窗口”，搭建起公司与客户反馈快车道；11月开启“智慧护航之旅”，深入践行企业对项目高品质护航的服务承诺；公司5000平培训基地的打造和培训实操手册的持续优化，为客户无忧运维提供了有力保障。

在产品质量方面，公司继续坚持核心设备自研自产，从研发设计、原料采购到生产制造、检验检测，实施全流程精细化质量管理。通过严格的项目管理体系与端到端的负责人制度，确保每一个项目都能实现按时、保质、高效交付，系统运行的长期稳定性赢得了客户的广泛信赖。

2026年，公司将进一步加强产品质量控制力度和产品认证速度，确保向客户提供性能更优越、可靠性更高的智能仓储解决方案。公司将深度践行“覆盖全国、终身服务”的核心服务理念，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。同时，公司将通过上线更多模块，实现各业务板块的全面线上协同，为公司降本增效提供更强大的技术支撑。

三、持续完善公司治理，有效防范风险，提升规范运作水平

2025年，公司持续完善治理结构和管理机制，着力提升规范运作水平。公司根据《中华人民共和国公司法（2023年修订）》《上市公司章程指引（2025年修订）》《上海证券交易所科创板股票上市规则》以及相关过渡期安排等规定，结合公司实际情况，审慎推进公司治理结构优化。依据

新《公司法》精神及配套规则，公司取消了监事会，由董事会审计委员会承接并行使原监事会相关职权，进一步强化董事会的监督职能。为确保治理结构优化依法合规、有效运行，公司对《公司章程》及相关内部制度与工作细则进行了系统性修订，本次治理结构调整旨在提升公司决策效率与治理效能，更好地适应法律法规变化。

为有效防范各类风险，公司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。

公司高度重视董事及高级管理人员等“关键少数”的职责履行和风险控制。2025年，公司组织董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，着力提高“关键少数”的专业素养和履职能力，强化合规意识。具体而言：2025年9月，公司组织董事、高管线上参加协会举办的《董事高管专题培训会》；鉴于公司控股股东、实际控制人及其一致行动人首发限售股限售期届满，公司证券部联合泰和律师事务所于2025年12月针对实控人、董事及高管进行了减持相关的专题培训与答疑。同时，公司及时向董事高管传达上交所科创板编写的《科创板监管直通车——并购重组专刊》，帮助其了解科创板并购重组市场最新动态、政策法规解读及典型案例解析等内容，全面提升“关键少数”对资本市场监管要求的认知水平。

2026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、董高等“关键少数”合规意识。同时，公司将加强与董高的互动沟通，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，积极履行股东回报义务

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。公司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，2025 年度公司根据盈利状况和现金流情况，积极向股东派发现金红利。

2025 年，公司根据《公司章程》及利润分配政策，统筹兼顾公司发展阶段和经营实际，制定了切实可行的利润分配方案。经董事会决议，公司 2025 年度拟以实施权益分派股权登记日的总股本为基数分配利润，公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利 0.50 元(含税)。截至 2025 年 12 月 31 日，公司总股本 100,602,465 股，以此计算合计拟派发现金红利 5,030,123.25 元(含税)。占 2025 年度归属于上市公司股东净利润的 15.92%，不送红股、不以资本公积转增股本。

2026 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。公司将在保障正常经营和长远发展的前提下，综合考虑经营状况和资金需求等因素，研究制定持续、稳定的利润分配方案，进一步增强投资者回报的可预期性。

五、高质量信息披露，积极传递公司投资价值

2025 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。

2025 年度，公司累计发布定期报告 4 份，临时公告 100 份；举办了 2024 年度暨 2025 年第一季度、2025 年半年度和 2025 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，借助新媒体开展投资者关系管理活动 11 次；e 互动平台回复投资者提问及时且回复率保持 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。

2025 年，公司积极亮相国际知名行业展会（如韩国最大物流展 KOREA MAT、2025 WEPACK 上海新国际博览中心·世界包装工业博览会），向全球客户展示井松智能在仓储自动化与智能工厂物流领域的深厚积累与前沿创新能力，有效提升了国际品牌影响力，并通过公司官方网站、微信公众号等平台及时发布公司动态和产品信息，多维度传递公司投资价值。公司还凭借行业稀缺的全栈式自研实力与稳步提升的市场品牌影响力，荣获上市公司董秘履职 3A 评级、移动机器人工程应用典范奖、人形机器人场景应用灵智奖、最佳 CEO 大奖、产品特色奖等多项重磅荣誉，展现了企业全维度领军实力。

2025 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。

2026 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 2026 年全年组织、参与投资者线上线下路演交流活动不少于 16 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，全年确保不遗漏任何一项 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、产能建设与战略转型，夯实长期发展基础

2025 年，公司在产能建设和战略转型方面取得了重大进展。2025 年 6 月，公司重要子公司“年产 10,000 台套智能物流装备生产线一期项目”正式开工建设。项目位于合肥市新站高新技术产业开发区，规划总用地面积约 127.28 亩，总建筑面积约 62,834 平方米。项目达产后，可形成年产 10,000

台套智能物流装备的生产规模，实现年产值约 16 亿元。截至本报告披露日，该项目主体结构已封顶，预计于 2026 年下半年陆续投产，投产后产能将经历逐步爬坡释放的过程。该项目全面达产后，公司与现有合肥一期工厂合并计算的总产能规模预计将达到近 30 亿元，将显著提升订单交付能力，为国内外市场持续增长提供有力支撑。

在战略转型方面，公司正积极推动业务模式从传统的项目制向产品化转变，加大标准化产品的销售占比，提升运营效率和盈利能力。海外市场拓展方面，2025 年公司已从“跟随出海”全面转向“自主品牌出海”，在持续深化泰国、越南等东南亚既有市场布局的同时，成功开拓西班牙、印度尼西亚、俄罗斯等新兴市场，并在西班牙、俄罗斯、巴西、美国等纯海外市场建立战略合作关系。在西班牙一家电商项目地，公司采用无轨堆垛机器人解决方案，助力企业完成货品于 30,000 余个货位的智能化取放、分拣与系统化管理，获得客户高度评价。为支撑全球业务发展，公司正稳步推进东南亚、欧洲、北美等地销售与服务网点的建设布局。

2026 年，公司将继续统筹好国内和国际两个市场，在巩固国内市场优势的同时，持续加大海外市场开拓力度，力争使海外业务成为公司重要增长引擎。公司将通过“直销、代理、合作”相结合的多元化渠道，系统推进全球化战略落地，持续提升“井松智能”自主品牌在海外市场的知名度与认可度。同时，公司将持续推进产品化转型战略，不断提升标准化产品的销售占比，优化收入结构，提升整体盈利水平。

七、持续评估完善行动方案，维护公司市场形象

2025 年，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：核心业务实现了双轮驱动增长，市场份额稳步提升；产品创新实现重大突破，智能无人装车方案和人形机器人的成功发布为公司开辟了全新的增长赛道；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；产能建设取得重大进展，二期

工厂的开工和封顶为公司未来发展奠定了坚实的产能基础；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。一是面对行业竞争持续加剧的挑战，公司将继续加大研发投入，加快前沿技术的产业化落地速度，特别是 AI 垂类模型、人形机器人等创新方向的商业化推进。二是针对毛利率承压的现状，公司将坚定推进产品化转型战略，提升标准化产品占比，优化收入结构，改善盈利水平。三是为应对全球经济和贸易政策的不确定性，公司将优化供应链管理，推进核心部件国产化替代，提高抗风险能力。四是公司将进一步加强人才引进和培养力度，特别是国际化运营人才和高端技术人才的储备，为全球化布局和产品化转型提供人才保障。

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产品化转型和数字化转型，通过提升标准化产品的销售占比和利用大数据、人工智能等技术提升决策效率与业务智能化水平。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。

合肥井松智能科技股份有限公司

2026年4月24日