

# 杭州鸿泉物联网技术股份有限公司

## 关于公司2025年度提质增效重回报专项行动方案年度评估报告 暨2026年度提质增效重回报行动方案

杭州鸿泉物联网技术股份有限公司（以下简称鸿泉技术或公司）践行“以投资者为本”的理念，推动公司持续优化经营、规范治理和积极回报投资者，公司于2025年4月29日披露了《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》（以下简称《2025年行动方案》）。2025年，公司在主营业务、经营管理、投资者回报、公司治理、投资者交流与回报等方面均按照《2025年行动方案》的具体举措执行并取得了较好的成效。

公司在总结2025年度“提质增效重回报”行动方案执行情况的基础上，紧扣“强化经营质量、加大投资者回报、培育新质生产力”这一主线，结合自身发展战略与经营现状，制定了2026年度“提质增效重回报”行动方案。现将情况说明如下：

### 一、聚焦主营业务，实现多维度突破，提升业绩增长率

2025年度，公司实现营业收入6.98亿元，同比增长33.38%，归属于上市公司股东的净利润为3,022.82万元，较上年同期扭亏为盈；其中，智能网联产品收入3.88亿元，同比增长37.97%；智能座舱产品收入1.22亿元，同比增长94.00%；控制器产品收入9,768.63万元，同比增长7.65%；软件平台开发业务收入7,640.14万元，同比增长6.30%。

报告期内，公司坚持年初制定的经营策略，各类业务均实现稳定增长，经营业绩也实现了扭亏为盈，这为公司长期健康发展奠定了坚实的基础。

1、商用车业务：全年公司商用车网联设备销售收入保持平稳增长，大客户及供货比例提升推动市场占有率进一步提高。公司与陕汽、重汽、福田、吉利等头部客户的战略合作持续深化，行驶记录仪、T-BOX等核心产品出货量保持高位。智能座舱产品成功导入大客户主力车型，供货比例显著提升；域控制器项目获得大型商用车客户定点，在前沿技术领域取得关键突破；软件平台业务围绕商用车前后装完成多个项目开发并验收。上述业务共同带动销售收入实现较快增长。

2、乘用车业务：控制器业务方面，公司与知名Tier1和主机厂的业务合作持续深入，热管理控制器、座椅控制器、按摩控制器、车载冰箱控制器等多个项目实现稳定量产交付。智能网联业务方面，公司完成eCall和NG eCall产品开发，并通过卢森堡交通部（SNCH）严苛审核，正式获得欧盟紧急呼叫系统eCall认证证书，产品稳定性、一致性和可靠性得到权威机构认可。下半年，乘用车控制器项目如期完成开发并实现高质量生产交付，大客户海外版eCall实现稳定量产，形成规模化销售。同时，公司持续深化与现有乘用车客户合作，紧密关注国内eCall政策落地节奏，推进相关产品开发与认证，在网联终端、智能座舱、车身控制器等领域积极争取新项目定点。

3、两轮车及其他车型业务：依托公司在汽车智能网联领域的技术积淀与市场先发优势，两轮车及特种车型业务战略布局成效初显。公司与春风动力、钱江摩托、奔达、张雪、环松等核心客户保持稳定合作关系，前期定点的智能化数字仪表、T-BOX、车身控制器等项目均完成开发验证，全年实现规模化批量供应。下半年，公司着力推动量产项目爬坡上量，供货规模稳步提升；通过巩固现有核心客户关系，积极挖掘存量客户新车型、新项目需求，以技术能力和成本控制能力赢得客户认可，市场领先地位逐步确立。同时，公司积极探索两轮车智能化升级及其他特种车型智能化应用机会，业务边界持续拓展，向智能化解决方案综合供应商稳步迈进。

4、海外市场构建初见成效：全年公司在保障现有海外客户需求基础上，持续加大新客户开拓力度。通过积极参加国际知名行业展会，有效提升品牌在目标市场的知名度。采用线上线下相结合的综合拓展策略，与多家潜在海外客户建立有效联系，部分意向明确的客户已进入深入沟通阶段，公司精准识别其功能需求，完成初步报价与技术方案对接。下半年，公司持续推进与海外客户的交流，部分项目已实现小规模销售收入，海外市场布局迈出坚实步伐。

5、优化研发体系效能，强化创新驱动发展。全年公司聚焦业务发展方向，着力提升研发效率与资源精准配置。根据业务发展规划，对研发团队组织架构进行优化调整，精简管理层级，提升决策与执行效率。优化研发流程职能分配与环节衔接，确保项目运作高效协同，实施研发人员根据项目进度动态调配机制，使资源配置更趋科学合理，有力保障项目高效、保质交付。在精准管控措施下，全年研发投入产出效能显著提升，为公司持续增强核心竞争力提供了有力支撑。

2026年，公司将持续加大市场投入，积极拓展多元业务领域，推动“商用车基本盘+两轮车提空间+乘用车高聚焦”三驾马车协同发力：

商用车领域，依托陕汽、重汽、福田等核心客户，紧抓国四以旧换新政策、出口增长和新能源渗透率提升等因素推动商用车销量增长的机会，提升商用车智能网联产品的市占率，巩固领先地位。

两轮车领域，顺应高端车辆智能化的趋势，推动数字化仪表、T-BOX、车身控制器快速上量，巩固与春风、钱江、奔达、张雪、凯越、大冶、九号、追觅等客户的关系，打造新的增长极。

乘用车领域，专注于热管理控制器、座椅控制器、eCall等产品的量产，深化与银轮、三花、安道拓、李尔等Tier1的合作，利用欧盟eCall认证先发优势，抢抓国内标准落地前的窗口期，拓展新客户与定点机会。

此外，紧跟新能源趋势，依托域控制器技术积淀，探索车身域控制器、国七排放后处理控制器等新产品的开发和应用。

## 二、优化经营管理，提高经营质量与效率

1. 强化资金周转效率，库存与应收管理双优化。全年公司持续加强应收账款管控，通过折扣优惠、客户协商、规范化催收及诉讼仲裁等综合措施，资金回笼效率显著提升，坏账风险得到有效控制。存货管理方面，依托客户需求深度对接与车型销量精准预测，订单计划准确性明显改善；跨部门协同机制与信息化系统的常态化运行，推动生产排产动态优化，原材料、在产品 and 产成品库存规模实现合理管控。由于存储芯片的短缺和大幅涨价，同时其他电子物料也有不同程度的涨价情况，公司为保证稳定生产和供货，对部分原材料进行了战略性备货，导致年末存货较高。

2. 深化全链条降本增效，毛利率改善动能增强。研发环节，公司持续推进国产化替代与关键物料选型优化，原材料成本得到有效控制。采购环节，随着T-BOX、控制器等智能网联产品需求持续放量，规模化采购优势逐步显现，芯片、模组、液晶屏等核心电子物料供应链成本稳步下行。生产环节，伴随制造流程持续优化与产能利用效率提升，单位产品制造费用进一步降低。

3. 完善人才激励机制，激活组织内生动力。全年公司以业绩为导向持续优化薪酬福利体系，结合行业水平动态调整薪酬结构，人才吸引力不断增强。绩效考核机制进一步完善，对核心业务团队及关键岗位的激励力度持续加大。人才“引

育用留”机制的持续完善，为经营质效提升奠定了坚实的组织基础。2025年上半年，公司为控制器团队归属激励股份，有效激发了团队持续创造良好业绩的动力。2025年下半年，公司顺利实施限制性股票激励计划，向高级管理人员及董事会认为需要激励的其他人员授予限制性股票，有效绑定核心人才与公司长期发展利益，激发团队积极性与创造力，促进公司经营目标实现与长期价值提升。

2026年，公司将从以下几个方面进一步优化经营管理，提高经营质量与效率：

在财务管理上，公司将结合业务发展实际，继续严格执行商务政策，做好订单回款及收款管理工作，持续监督逾期应收账款的回款情况，积极控制应收账款规模，加速资金周转。在存货周转方面，将原材料备货控制在合理水平，同时结合各业务线的市场销售与生产情况，优化库存结构，设置合理的安全库存，进一步降低资金占用。此外，在现金管理方面，公司将持续在财务分析和预测的基础上，合理规划资金使用。在保证经营安全的前提下，制定合理的现金管理方案，适度投资具有一定收益的理财产品，进一步提升资金使用效率。同时，公司将强化全面预算管理 with 成本管控，深化费用精细化管控，提升财务运营效率与风险防控能力，为公司长期稳健发展提供坚实的财务支撑。

在供应链管理方面，加强供应链风险评估与预警，持续完善包括存储芯片在内的关键原材料安全库存体系，确保在市场供应紧张时生产不断档；拓展供应商资源池，实现核心原材料供应商多元化布局；持续推进供应链数字化转型，实现采购、物流、库存等环节实时监控与数据分析，提升供应链运营效率，有效保障订单按时交付。

在人才激励方面，公司将持续推进长效激励机制建设，按计划完成2024年股权激励计划首期股权激励归属工作，进一步优化激励与约束机制，吸引、保留、激励优秀人才。同时，公司将通过科学的业绩考核与价值分配，将股东利益、公司利益与员工利益紧密结合，营造共创、共担、共享的发展格局，推动公司持续健康发展。

### **三、注重投资者回报，持续完善投资者回报机制**

报告期内，公司坚持以投资者需求为导向，通过回购股份注销、制度建设等多方面举措，切实增强投资者获得感，践行“提质增效重回报”的核心理念。

报告期内，公司召开第三届董事会第九次会议和2025年第一次临时股东会会议审议通过了《关于变更回购股份用途并注销暨减少注册资本并修订〈公司章程

〉的议案》，同意将存放于公司回购专用证券账户中的1,230,216股回购股份的用途进行变更，由原定的“用于员工持股计划或股权激励”及“用于维护公司价值及股东权益”调整为“注销以减少公司注册资本”。此举直接提升了留存股份的权益价值。同时，报告期内公司结合监管指引与自身实际，制定并出台了《市值管理制度》，从制度层面明确市值管理的目标、职责分工与实施路径，推动市值管理工作从被动应对转向主动管理，为后续系统性开展价值创造、价值经营与价值传递奠定了制度基础。此外，公司2025年经营情况进一步好转，将按计划积极实施现金分红，使投资者共同分享公司成长的红利。

2026年，公司将持续完善投资者回报机制，推动回报方式更加多元、回报预期更加稳定。一是持续优化市值管理制度执行，动态跟踪市场变化与投资者关切，积极回复投资者的咨询问题，提升信息披露质量，提升价值管理的针对性与有效性；二是坚持稳健的分红政策，在符合利润分配条件的前提下，积极通过现金分红等方式回馈投资者，努力实现公司价值与股东回报的双赢。

#### **四、完善公司治理，夯实高质量发展基石**

2025年，公司始终将治理能力建设作为实现“提质增效重回报”目标的核心抓手，通过制度重塑与机制创新，持续释放治理效能。

报告期内，公司紧跟监管导向，系统推进治理架构优化升级，全面修订《公司章程》及配套内控制度，顺利完成监事会撤销及职能向审计委员会转移的工作，实现治理架构的“减负提效”，推动公司决策执行更加敏捷规范。

同时，公司着力发挥董事会的战略引领作用，通过组织独立董事深入一线实地调研、与经营团队专题研讨等形式，将外部智力资源与内部管理实际深度融合，围绕市场趋势研判、运营效率突破等议题形成多项建设性意见，显著提升了重大决策的前瞻性与精准度。

在激励约束机制方面，公司于年初全面推行高管薪酬与经营业绩深度挂钩的契约化管理，签署《目标责任书》，以量化考核传导经营压力，引导管理层聚焦主业攻坚与价值创造，确保个人收益与企业效益、股东回报同向联动。此外，公司持续强化股东行为引导与监督，严防违规减持，切实保障投资者权益，营造了公开、公平、透明的治理环境。

2026年，公司将紧扣监管新规与高质量发展要求，持续深化治理体系建设，推动“提质增效重回报”走深走实。一是坚持规范运作与高效决策并重，严格落

实董事会、股东会各项程序要求，确保治理活动合法合规、执行有力；二是充分发挥董事会各专门委员会的专业优势，特别是在战略引领、风险内控、薪酬约束、人才选育等方面精准发力，提升治理专业化水平；三是健全独立董事履职支撑体系，通过常态化政策传导与专题培训，强化独立董事在公司重大事项中的独立判断与专业贡献，进一步增强董事会决策的科学性与制衡力；四是落实监管要求，对前期现场检查发现的瑕疵积极改正，持续保持合规和优化。通过上述举措，公司将持续夯实治理基础，提升经营抗风险能力与发展韧性，为股东创造更可持续的价值回报。

### **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。

信息披露方面，公司在报告期内严格遵循法律法规与监管要求，确保信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。在此基础上，公司着力提升披露内容的有效性与可读性，通过组织信息披露团队实时追踪政策更新、开展专项解读培训，强化对复杂规则的前瞻把握；同时，探索运用信息化工具优化报告呈现方式，增强图文可读性与数据可视化，助力投资者更好理解公司价值。为进一步夯实制度基础，公司制定并推行《年报信息披露重大差错责任追究制度》，明确责任边界与问责机制，并组织相关部门开展专题学习，有效防范披露风险。

投资者关系管理方面，公司在报告期内共组织了3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。此外在日常沟通方面，公司主动加大沟通力度，报告期内完成机构现场调研超30场、参加券商策略会约10场、回答上证e互动平台问题11个，通过投资者热线电话、投资者关系邮箱以及股东会等渠道，持续与投资者保持密切互动，确保投资者疑问得到及时回应、合理诉求得到有效反馈，切实维护公司与投资者之间的良性沟通生态。

2026年，公司将持续严格依照《上市公司信息披露管理办法》等法律法规及规范性文件的相关要求开展信息披露工作，确保披露内容真实、准确、完整、及时、公平，切实保障投资者对公司经营情况和发展动态的知情权。未来，公司将围绕投资者关切，在商用车智能网联、两轮车智能化、乘用车eCall及控制器等

核心业务领域，不断提升信息披露的专业化和规范化水平，持续提高信息披露质量和公司透明度。在此基础上，公司将持续完善投资者关系管理体系，推动形成更加高效、顺畅的沟通机制，通过业绩说明会、投资者调研、线上互动平台等多种渠道加强与投资者的常态化交流，及时传递公司在智能座舱、控制器、eCall海外认证、两轮车智能化布局等重点领域的战略规划与业务进展，提升信息传递的及时性与有效性，增强市场沟通的深度与广度。同时，公司将持续强化中小投资者保护意识，确保信息披露公平透明，切实维护全体股东的合法权益。

## 六、总结

公司2025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2025年行动方案的基础上进一步改进制定了2026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

2026年4月29日