

苏州瀚川智能科技股份有限公司

2026 年度“提质增效重回报”行动方案

为积极践行以“投资者为本”的上市公司发展理念，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》，苏州瀚川智能科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 4 月 24 日发布了《2025 年度“提质增效重回报”行动方案》，于 2025 年 8 月 20 日发布了《2025 年度“提质增效重回报”行动方案半年度评估报告》。2025 年度，公司根据“提质增效重回报”行动方案内容积极开展和落实相关工作。为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，树立良好的资本市场形象，公司制定了 2026 年度“提质增效重回报”行动方案。主要措施包括如下方面。

一、聚焦并深耕优势业务，强化技术优势，深化市场开拓

2025 年，面对严峻的市场环境和内外部各种挑战，公司持续深化战略调整，集中资源聚焦并深耕连接和传感智能装备领域的优势业务，聚焦海外市场和大客户，将重点经营指标放在利润、回款与现金流上。报告期内，公司围绕年初制定的年度经营计划有序开展各项经营活动，扎实落实从业绩目标、高效交付、产品研发、市场拓展到团队建设的五项关键任务，不断提高经营管理水平，确保各项业务稳健经营。报告期内，公司营业收入稳步增长，归母净利润实现扭亏为盈，综合毛利率亦得到同步提升，盈利能力已全面改善。全年公司实现营业收入 75,810.53 万元，较上年同期增长 58.50%；归属于母公司股东的净利润 3,231.29 万元，较去年实现扭亏为盈；综合毛利率为 29.42%，同比增加 35.66 个百分点。

2026 年，公司继续聚焦并深耕连接和传感智能装备的优势业务，聚焦核心产品线，聚焦海外市场与大客户，提升盈利质量，以期实现公司高质量、可持续发展。

1、集中资源深耕连接和传感设备领域优势业务，推动业务增长

2025 年，公司聚焦连接和传感智能装备的业务方向，集中优势资源打造核心竞争力；敏锐把握汽车装备和人工智能算力中心装备两大业务机会，精准捕捉

市场动态，顺势而为推动业务增长。

连接和传感智能装备业务是公司的核心业务和压舱石业务，公司以“全球连接和传感智能装备领先者”为发展目标，坚持国际化战略，深耕国内和海外市场，持续专注于全球细分市场主流产品、主流客户及主流工艺。一方面通过非标定制自动化解决方案增加客户粘性并持续提升技术壁垒，另一方面通过标准化产品持续提升业务创收能力与盈利能力。此外，鉴于新能源锂电行业依然内卷严重，公司为了避免新能源领域业务对公司现金流及利润产生不利影响，公司将重点工作聚焦在项目交付、应收账款回收和售后服务上。

2026年，公司将持续聚焦于连接和传感智能装备业务，积极把握全球汽车行业“新四化”变革和中国汽车市场的“新常态”，以及全球人工智能算力中心的“新发展”，聚焦“数字化转型”和“智能化升级”，按照“专业全球化”战略，专注于全球细分市场主流产品、主流客户及主流工艺，提供标准产品线及自动化解决方案，持续加强产品开发和升级。坚持以客户为中心，持续提升质量和服务水平。把售后业务打造成公司稳健增长的一个新引擎，持续提升在成熟客户中的市场份额和市场地位，并开拓出新的高潜客户。

2、创新驱动，优化技术平台建设，强化技术优势

公司2025年继续坚持以技术创新驱动业务发展的战略，以客户需求和技術发展趋势为导向，坚持研发投入和研发团队的建设，推进产品线布局，丰富及优化产品组合，快速形成产品矩阵，并不断对现有产品进行迭代升级和技术创新。产品化与平台化是公司的核心战略，也是推动持续发展与增强市场竞争力的关键路径。公司坚持以技术创新为根本驱动力，以研发管理体系为基础，持续开展以标准化、模块化与成本优化为重点的技术与产品研发。

同时，2026年公司将系统梳理并整合在整机、整线工程研发中积累的技术成果与质量经验，构建统一的技术知识库，实现基础设计与经典方案的复用。这将有效支持在客户需求导向下，对成熟方案快速进行适配与个性化设计，减少重复开发成本，提升设计效率与质量，从而不断优化技术平台与技术库，强化公司核心竞争力。面向未来，公司将持续追踪技术趋势与客户需求变化，加快技术平台的迭代与升级，拓展其应用场景，以更敏捷、更高效的方式响应多样化客户需求，支撑业务长期发展。

3、积极开拓国际市场，提升服务全球客户能力

公司具有十余年国际化运营经验，积累了众多海外优质客户群，拥有国际化人才，在国际化运营方面具有一定优势。随着国内市场的逐渐饱和及国外市场的显著机遇，公司秉持“立足中国、面向国际”的发展理念，坚定不移地推进国际化战略，加大海外市场资源投入，提升国际化品牌知名度。一方面，紧跟客户步伐，更好为海外客户服务，继续开拓欧洲、美洲、东南亚等市场，在全球布局营销及售后服务网络，推动业务国际化战略。另一方面，以公司技术平台和产品解决方案为依托，通过区域伙伴合作及本地化建厂拓展国际市场，提升海外本土化运营能力，加快国际化进程。

2026年，公司将着力深化客户关系建设与运营，重点加强对大客户的深度开发，以提升核心产品线在大客户市场的占有率。在拓展市场空间方面，公司将持续推动成熟产品向新客户覆盖，并将新产品及解决方案导入现有成熟客户体系。同时，公司将系统推进客户满意度建设，以客户评价反馈驱动产品与服务持续改进，优化客户与终端用户体验，并打造更强有力的售后服务与业务支持平台。此外，公司还将积极构建连接和传感智能装备的全球品牌形象，进一步加大市场推广力度，以品牌引领业务持续成长。

二、优化运营管理，提升组织管理效能

2025年公司直面发展中问题，持续做好经营管理，将重点经营指标放在利润与现金流上，“降本增效”措施取得较好成绩，推进全面精益成本管理工作，持续优化成本结构；注重成本支出合理性和必要性，匹配成本增量与收入增量的关系。

2026年，公司以提升“质量”为关键目标，以“提质提效、降本降费、持续改善”为运营方针，持续做好经营管理，用扎实的业绩回报广大投资者。

1、优化运营管理，持续降本增效

2026年，公司将围绕“提质提效、降本降费、持续改善”的运营方针，开展全员改善专项，系统推进质量与效率的双重提升。重点在于构建端到端的全流程质量管控体系，确保产品功能与性能精准匹配客户需求，并推动以“零缺陷”为目标的质量文化建设。公司将持续优化产品设计、培育核心供应商，在提高质量的同时降低产品成本，减少各环节工时消耗，缩短物料供应与整体交付周期，全面提升运营基础能力。在财务层面，公司将进一步强化预算与成本管控，开展

预实对比高频审视与弹性调整，有效防范财务风险。通过试点“质量阀”管理等举措，系统降低调试与售后服务频次，提升客户满意度，推动从方案、设计、来料到组装、调试、交付的各级业务流程实现“一次做对+持续改进”。

2、加强应收账款管理与存货管理，加速资产周转，改善现金流

2026年，公司将继续加强应收账款管理与存货管理。（1）运用客户信用管理体系，审慎评估客户的信用状况和履约能力，制定更为严格和合理的信用政策，减少坏账和逾期付款的风险。（2）强化合同管理，与客户签订更加明确的合同条款，包括付款期限，违约责任等，明确双方的权益和责任，强化跨部门的重大合同联合评审机制，合同管理的严格执行可以促使客户准时支付款项，降低逾期付款的风险。（3）加强催收管理，建立销售回款及坏账绩效考核机制，加大对应收账款的回收力度，以保理、诉讼等多种方式促进回款，关注应收账款实际回款情况；（4）优化销售策略，提升交付能力，提高产品质量，解决痛点问题。

3、优化组织与人才发展体系，加强目标与绩效管理

2026年，公司将围绕发展战略与业务实际，系统推进组织与人才体系建设。重点在于优化人才结构、强化干部管理能力，并以提升人均效益为核心，开展人力资源编制设计与人才档案库建设工作。公司将完善员工专项培养体系与关键人才发展机制，加强流程、方法与工具建设，实现个人与组织的协同发展。最终，通过科学配置激发员工潜能、依托流程工具提升协同效率，推动人均效率与利润持续增长，并在公司发展的基础上稳步提高员工整体福利。

2026年，公司将系统推进目标与绩效管理体系建设，重点围绕目标解码、绩效评估与差距管理、管理会计体系构建、评价与激励优化等方面展开。公司将重新梳理并运行PBC个人绩效承诺体系，确保从部门到个人的目标与公司整体战略方向保持一致。通过逐级分解，将年度目标落实为季度、月度可执行的任务，推动各级管理者与员工围绕共同目标展开协作，凝聚全员之力支撑公司整体发展。同时，公司将联合财务等部门建立管理会计体系，为经营管理提供及时、准确的数据反馈与决策支持。此外，公司将持续完善评价与激励机制，充分激发组织活力，保障技术创新的持续性与高效产出。

三、坚持规范运作，提升公司治理水平，推动公司高质量发展

2025年度，公司高度重视公司治理结构的健全和内部控制体系的有效性，

持续完善公司治理结构，强化内部控制，规范公司运作，防范各类经营风险，为提质增效提供制度保障，提高了公司运营的规范性和决策的科学性，全面保障股东权益。2025 年度，公司按照新《公司法》及证监会配套制度规则等规定，取消公司监事会，将原监事会职责交由董事会审计委员会行使。同时，为配合取消监事会后的公司治理，公司配套完成了《独立董事工作制度》《董事会审计委员会工作细则》《信息披露管理制度》等 26 项公司治理制度的修订或制定，进一步完善法人治理和内部控制体系，全面保障股东权益。

2026 年 4 月，公司及相关责任人收到江苏证监局行政监管措施决定书，分别为《关于对瀚川智能科技股份有限公司、蔡昌蔚、陈雄斌采取责令改正措施的决定》（[2026]40 号）、《关于对瀚川智能科技股份有限公司采取责令改正措施并对蔡昌蔚、何忠道采取出具警示函措施的决定》（[2026]41 号）、《关于对瀚川智能科技股份有限公司、蔡昌蔚、章敏、何忠道采取出具警示函措施的决定》（[2026]42 号）。江苏证监局在现场检查中发现，公司实际控制人、董事长、总经理蔡昌蔚，时任董事、副总经理陈雄斌通过公司向供应商支付没有商业实质的采购款等方式占用公司资金，构成关联方非经营性资金占用；江苏证监局在现场检查中发现公司存在收入核算不准确，存货成本核算不准确，存货跌价准备计提不充分、不准确，现金流量表列报不准确，内部控制存在缺陷，募集资金临时补流到期未归还等违规行为；因公司向特定对象发行股票，公司实际控制人、董事长、总经理蔡昌蔚以及其余部分董事、高级管理人员、职工等共计 12 人，通过信托持股的方式变相参与公司非公开发行事项。具体内容详见公司于 2026 年 4 月 25 日在上交所网站（www.sse.com.cn）披露的《关于公司及相关责任人收到江苏证监局行政监管措施决定书的公告》（公告编号：2026-011）。

2026 年，公司将进一步强化规范治理和加强内控建设工作，持续完善内控建设，提高内部控制管理水平，提升内部控制风险防范能力，重点对关联交易、对外担保、非经营性资金往来进行全流程溯源合规管理，保证公司经营管理合法合规以及经营活动的有序进行；在治理结构方面，持续保持与董事会、监事会和管理层的透明沟通，为董事会、独立董事的履职提供高效支持，提升董事会的工作质量。

（一）加强关键少数人员合规培训，公司积极组织实际控制人、董事、高级管理人员及关键岗位人员参加监管机构、上市公司协会等举办的专题培训。邀请

中介机构对关键少数人员主动开展专题培训、资本市场法律法规解读等，从董监高行为规范、信息披露、内部控制、合规运作等多方面对董监高加强培训、学习，强化关键少数敬畏市场、敬畏法治思维，提升公司规范运作水平。

（二）优化监管新规监测的机制，公司每月定期向董事及高级管理人员发送资本市场及监管政策快报，及时收集、分析并传递最新的监管信息，确保较快对监管动态作出反应。在资本市场监管新规颁布后，根据要求及时对公司相关制度进行了修订及审批，促进公司治理水平不断提升。

（三）按计划组织召开股东会、董事会等会议，不断完善会议议案提交、审核流程，为科学高效的决策提供有力保障。

（四）优化管理结构，提升运营效率，为公司发展奠定坚实基础。

四、提升信息披露水平，加强投资者沟通

公司自上市以来，高度重视信息披露的合规性和透明度，严格遵守相关法律法规和规范性文件的要求，确保信息披露的真实、准确、完整、及时和公平。

2025年，公司因控股股东股份冻结事项披露不及时、实际控制人股份质押事项披露不及时，公司实际控制人蔡昌蔚及控股股东苏州瀚川投资管理有限公司（以下简称“瀚川投资”）被上海证券交易所通报批评。因公司控股股东和实际控制人未及时将签署相关质押合同的情况及合同违约可能导致公司控制权不稳定或实际控制人变更的重大风险告知公司，导致公司对相关质押合同和重大风险情况披露不及时，公司实际控制人蔡昌蔚及控股股东瀚川投资收到了江苏证监局警示函。因公司未能及时归还暂时补充流动资金的募集资金，公司及时任董事长兼总经理代财务总监蔡昌蔚被上海证券交易所通报批评。

以上事项体现出公司特别是针对控股股东和实际控制人的重大风险事项的识别存在薄弱环节，上市公司及控股股东和实控人层面均进行整改，充分汲取教训并引以为戒，切实加强对《上市公司信息披露管理办法》及相关法律法规、规范性文件的学习，切实提高规范意识和履职能力，提升公司规范运作水平和信息披露质量。

2026年，公司切实加强信息披露水平，做好规范治理，畅通与投资者交流渠道。

（1）加强信息披露水平

2026年，在信息披露质量上，公司将继续提高信息披露水平，通过图表和数据，详细解读公司财务状况、业绩情况和战略规划，与投资者交流互动，提高信息披露内容的直观性和可理解性，充分利用数据可视化工具和软件，将财务数据转化为图表、图像等形式，制作数据报告，提高信息披露内容的可视性和易懂性。

2026年，公司将完善与控股股东及实际控制人之间的信息沟通与传递机制，确保重大事项的知情和及时传递。为提高信息披露水平，公司持续提升信息披露义务人的责任意识，并积极组织相关人员参加信息披露专项培训，加强对内幕信息等重点事项的管理，切实防范信息披露风险，确保信息的准确性和可靠性。

(2) 畅通与投资者交流渠道

公司高度重视与投资者的沟通交流，目前已建立多元化的投资者交流方式。2025年，公司以网络互动的形式召开3次业绩说明会，包括2024年度暨2025年第一季度业绩说明会、2025年半年度业绩说明会、2025年第三季度业绩说明会等。会上公司主要负责人员解答了广大投资者关心的问题，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。公司同时通过电话、“上证e互动”等多种平台与投资者交流沟通，保障投资者平等获取信息的权利。此外，公司积极与长期机构投资者建立沟通，宣传公司投资价值。

2026年，公司将充分利用上交所e互动平台、上证路演中心等线上交流平台，搭建更丰富多样的投资者沟通交流平台。同时充分利用公司的公众号以及公司官网及其他媒体渠道，将最新公告等资讯更多维度传递给特定的机构投资者、分析师以及中小投资者，为投资者提供更快速、便捷、多样化的交流渠道，建立起投资者与公司之间双向沟通的桥梁。2026年，公司计划在定期报告发布后安排1-2场业绩说明会，积极邀请投资者现场参观公司展厅、工厂或参加公司活动等，使投资者全面了解公司，促进公司与投资者之间建立长期、稳定、相互信赖的关系。

五、加强以投资者为本，重视投资者回报

公司始终将投资者回报置于重要位置。在符合分红条件的情况下，综合考虑公司实际经营状况及未来发展计划，科学制定利润分配政策，积极实施现金分红，确保投资者能够切实分享公司发展成果。2026年，公司将继续推动规范透明、

科学完善的长期利润分配机制，增强公司在资本市场的吸引力与竞争力，为公司长远发展奠定坚实基础。继续加大市场开拓力度，优化产品结构，提高产品附加值，加强成本控制，提升公司整体盈利能力，为高分红水平提供坚实的业绩基础。

公司将统筹好业绩增长与股东回报的动态平衡，根据所处发展阶段，在保证正常生产经营的前提下，坚持为投资者提供连续、稳定的现金分红。公司管理层也将积极探索一年多次分红、中期分红等方案的可行性，为股东带来长期的投资回报，持续增强广大投资者的获得感。

六、强化管理层与股东的利益共担共享约束

2026年，公司将积极进一步优化管理层薪酬与激励机制，促进管理层与股东利益的深度融合。公司针对高级管理人员制定与公司经营紧密挂钩的薪酬政策，使高管在决策时更加专注公司业务发展情况和公司目标的实现，确保高管的薪酬与绩效直接关联于公司整体业绩。

七、其他说明

公司将继续评估“提质增效重回报”行动方案的具体举措，并继续专注主业，提升公司核心竞争力、盈利能力和风险管理能力。行动方案在后续实施过程中，公司将持续关注投资者反馈，结合公司实际情况及投资者关切问题，不断优化行动方案并持续推进方案的落地。行动方案的实施未来可能会受到国内外市场环境因素、政策调整等因素影响，具有一定的不确定性，敬请广大投资者谨慎投资，注意投资风险。

苏州瀚川智能科技股份有限公司董事会

2026年4月30日