

凌云工业股份有限公司

2026 年度“提质增效重回报”专项行动方案

半年度实施情况评估报告

为持续推动高质量发展与投资价值提升，凌云工业股份有限公司（以下简称“公司”）于 2026 年 4 月 28 日披露了 2026 年度“提质增效重回报”专项行动方案。根据上海证券交易所监管要求，上市公司披露专项行动方案上半年实施情况评估报告，现将有关情况报告如下：

一、深耕核心主业，营业收入稳步增长

2026 年上半年，面对汽车行业产销量下滑的不利形势，公司紧盯客户订单、全力保障交付，实现营业收入 96.77 亿元，同比增长 4.49%。受原材料价格上涨、主机厂降价双重挤压，叠加汇率波动导致财务费用汇兑损失同比增加，以及新产品、新项目研发投入同比增长等因素影响，公司实现利润总额 5.20 亿元，同比下降 22.40%；实现归属于母公司所有者的净利润 3.04 亿元，同比下降 29.73%。同时公司强化现金流管控，落实账款清收专项工作，上半年经营现金流同比大幅优化、两金增幅低于收入增幅，运营质量同比改善，为公司研发投入、产能建设、市场拓展等提供了坚实资金保障。

市场拓展方面，坚持深耕优质客户、聚焦优势产品，公司领导带队走访一汽、东风、长安、奇瑞、宝马、奔驰、大众等国内外核心客户，常态化深化战略对接、稳固合作根基，积极

参与北京国际车展等行业展会，持续强化主流高端客户战略合作粘性。高端客户矩阵持续扩容，深入推进全球头部通信设备供应商、国内新能源头部品牌合作关系，客户结构持续向高附加值、高成长性优质主体集中，产品结构高端化转型成效显著，新定点项目中保险杠、电池壳、热成型、汽车管路系统等优势产品占比 92%。

二、坚持创新驱动，培育发展新质生产力

科技创新投入、平台、成果、机制建设成效突出。上半年研发经费投入 4.27 亿元，投入强度 4.41%。凌云股份通过国家企业技术中心复评，凌云吉恩斯获批集团公司级智能工厂，四川亚大塑料获批省级智能工厂。获得授权专利 84 项，软著登记 3 项。获评集团公司科学技术进步奖三等奖 3 项。稳步推进与宝钢、创新新材、长城等多个联合实验室年度科研任务，推进与中国科学院合肥物质科学研究院、南京理工大学、东风汽车、长安汽车等院校或企业的研发项目。

战新和未来产业加快转型升级。储能及数字能源冷却系统形成以液冷管路、快速接头、软管与管路总成为核心的产品矩阵，加快拓展储能、充电站、数据中心等头部客户产品谱系，推进华南市场投资布局，构建液冷系统专业化产业平台。汽车热管理系统完成专用产线建设，获得成都王牌、北奔小批量订单，获得南京金龙样件订单。力传感器完成注塑机、拉铆等自动化设备传感器样件交付。智能悬架系统开发提速，竞标定点长安凯程油气悬架 Demo 车订单，获得徐工磁流变、福田 CDC 智

能悬置样件定点。线控转向系统完成两款转向样机性能测试，进一步优化结构设计，搭建完整开发体系，完成中试线建设方案论证。

三、坚守分红承诺，强化投资者价值回报

公司严格执行《未来三年股东回报规划（2024-2026 年度）》，结合自身盈利水平、资金使用安排、经营发展需要和债务偿还能力，保持分红政策的连续性与稳定性，持续以稳定现金分红回馈全体股东，平衡公司长期发展与投资者短期收益。

2026 年 6 月，公司实施 2025 年度利润分配方案，以总股本 1,222,227,331 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 3 元（含税），合计派发现金红利 366,668,199.30 元。

四、优化投资者关系，提升信息披露与 ESG 水平

公司坚持以“投资者为本”的发展理念，搭建多层次投资者沟通机制。高质量召开业绩说明会，2025 年年报及 2026 年一季报披露后，及时召开业绩说明会，董事长、总经理、董事会秘书、独立董事在线就投资者关注的问题进行交流。资本市场权威媒体对董事长做专访，利用北京车展契机，围绕传统业务转型升级和未来新兴产业布局展开专访，引发了主流媒体、投资机构的广泛关注。常态化对接机构与中小投资者，上半年累计参加券商策略会 12 次，同时通过接待现场调研、E 互动平台、投资者电话等多种渠道，及时传递公司经营成果与转型进展。积极探索创新投资者关系管理方式，主动邀请中小股东参加年度股东会，增强投资者认同感。

公司严格遵守信息披露真实、准确、完整、及时、公平的基本原则，认真履行信息披露义务，报告期内，公司累计披露定期报告、临时公告及相关文件 67 份，充分保障投资者知情权。连续五年披露 ESG 报告，持续完善绿色生产、低碳节能、合规管理、员工保障体系，满足主机厂客户准入要求和履行合规披露义务，完成 ESG 中英文版编制。ESG 评级连创新高，由 BBB 级跃升至 A 级后，2026 年再度提升至双 AA 级（华证指数），资本市场品牌影响力持续提升。

五、完善治理体系，筑牢合规经营根基

公司董事会由七名董事组成，其中包括四名外部董事（含三名独立董事）和一名职工董事，具备战略经营、财务、法律、技术等多元化背景和行业经验。董事会规范高效履职，上半年召开股东会、董事会及董事会专门委员会会议共计 14 次，审议治理制度、定期报告、关联交易、对外投资、担保、委贷等各类议案共计 90 项。会前调查研究、会中充分讨论，会议流程符合法律法规要求，决策科学合规。

公司高度重视合规风险管理，制定落实年度审计风险法律合规计划、落实穿透式监管要求、持续完善大风控体系、依法依规实施责任追究，持续推动风险、内控、合规融合管理，推进风险源头防范，守牢风险底线、不触合规红线。

六、聚焦“关键少数”，提升经营决策效能

公司强化控股股东、实际控制人、董事、高管等“关键少数”履职责任。董事长、总经理亲自带队拜访重点客户，高管

不定期对子企业进行专项调研，组织独立董事深入子企业生产现场调研，围绕新产业落地、市场拓展等提出专业指导意见。及时向控股股东推送与控股股东、实控人相关的监管提醒，引导控股股东增强合法合规意识；常态化组织董高参与监管合规培训 10 次，及时更新行业与政策知识，提升“关键少数”合规履职能力。

报告期内，公司依据《上市公司治理准则》制定并披露了《董事和高级管理人员薪酬管理制度》，董高薪酬制度坚持激励与约束相统一，薪酬与绩效考核紧密挂钩、与承担风险和责任相匹配。制度明确了董事、高管薪酬构成及发放、止付追索等管理要求，实现管理层薪酬与公司经营业绩、长期发展更紧密的绑定，为激发经营活力、提升运营效率提供了制度保障。

七、优化海外布局，推进国际化提质增效

立足现有国际化布局基础和汽车市场前景，进一步巩固长板优势、补齐短板弱项，降低客户交付成本，按照“研发、市场向全球战略客户靠拢，生产布局向低成本国家转移”的原则，稳步推进摩洛哥金属零部件、汽车管路系统基地建设。按照面向北美、欧洲、东南亚国际市场，进一步做强做优德国、墨西哥、摩洛哥、印尼“四国六厂”生产基地，明确产品定位、客户定位，构建服务国际配套、保障供应链安全的全球经营布局。

持续推进德国 WAG 巩固扭亏脱困成果，客户补偿、采购降本、人工降本等降本增效措施按计划推进，重点加大市场新项目开发，成功中标兰博基尼、宾利新项目并恢复斯堪尼亚等项目，

为可持续发展打开新局面。凌云印尼抓住东南亚市场发展契机，积极开发国轩高科、比亚迪、宁德时代等客户新项目。墨西哥公司持续做好提质增效运营改善工作，积极争取北美市场优质客户新项目，并且加强与国内市场、技术、管理、供应链等方面的资源共享，提升产品质量和生产效率。

（八）风险提示

下半年，公司将持续深耕主业、强化创新、加强投资者交流，全力推动企业高质量发展，充分履行上市公司社会责任与资本市场义务，为“十五五”良好开局夯实基础。公司将积极布局新业务，推动第二增长曲线战略落地实施，同时主动应对原材料价格波动、海外地缘政治变化、汇率波动及客户定点进度不及预期等不确定性带来的挑战，提醒投资者充分关注上述因素可能带来的相关投资风险。