

深圳市誉辰智能装备股份有限公司

关于 2026 年度“提质增效重回报”行动方案

深圳市誉辰智能装备股份有限公司（以下简称“公司”）始终秉承维护股东权益、提升企业价值的核心发展理念。2025 年 4 月，公司制定并发布 2025 年度“提质增效重回报”行动方案，以系统性举措践行“投资者为本”的责任担当。方案围绕“经营提质增效”与“聚焦业绩回升”两大主题，旨在通过优化经营管理效能、强化科技创新能力、深化投资者关系管理，切实维护全体股东合法权益，同时以经营质量提升夯实长期回报基础，全面彰显公司对高质量发展的坚定追求与对股东信任的高度重视。现就行动方案的执行情况及 2026 年度“提质增效重回报”行动方案报告如下：

一、公司经营情况

2025 年，随着行业需求强劲复苏，公司经营整体呈现“触底回升、量增利缓”态势：在手订单持续饱满；交付能力稳步提升，但交付效率仍有较大优化空间；研发方向与头部客户需求高度匹配，但新型电池暂未迎来行业需求爆发期。针对“增量未增利”的经营局面，公司管理层坚定落实 2025 年度“提质增效重回报”行动方案的各项举措，截至 2026 年 3 月 31 日，公司及下属子公司在手订单合计超人民币 20 亿元，创历史新高，持续饱满的在手订单为公司业绩持续回升奠定坚实基础。具体情况如下：

1、深耕核心客户，突破海外市场

2025 年，公司紧抓行业需求快速增长机遇，国内与海外市场双线发力、协同推进，市场订单总额同比大幅增长，其中国外业务贡献占比突破 40%，国际化布局成效显著、实现阶段性突破。

在国内市场，公司持续深耕宁德时代、欣旺达、瑞浦兰钧等头部客户，围绕包膜、注液、热压、氦检等工序提供定制化设备交付方案，有效助力客户产线提质增效，核心设备续约率高，核心产品市场占有率持续领先，客户黏性与合作稳定性持续提升。

在海外市场，公司重点突破东南亚及欧洲市场，以“设备供应+售后服务+工艺优化”一体化解决方案深耕当地市场，新增海外业务主要由三部分构成：一是“跟随出海”深化绑定，深度协同宁德时代、欣旺达等国内头部电芯厂商的全

球化建厂步伐；二是“本土破局”成效显著，成功斩获福特（Ford）、印度信实工业（RIL）等海外本土巨头直接订单，提高了公司技术与品牌在国际主流供应链中的竞争力；三是“品类延伸”多点开花，依托子公司嘉洋电池在消费类电池 PACK 领域的长期积累，丰富了公司出海产品的种类结构。

随着客户结构由单一依赖国内转向“国内+海外”双轮驱动，公司不仅有效平滑了单一市场波动风险，更在全球范围内显著提升了品牌的知名度与美誉度，为后续深耕国际市场、构建全球化服务网络奠定了坚实基础。与此同时，公司依托多年非标自动化技术积淀，积极向新型光伏组件装配、锂电池 PACK 线及医疗等领域延伸布局，着力培育第二增长曲线，为长期高质量发展打开新空间。

2、研发持续加码，强化核心技术

在研发方向上，公司紧跟头部企业路线需求，秉承“量产一代、开发一代、预研一代”的梯次研发策略，持续完善“锂电核心设备迭代+新兴领域技术储备”双轮驱动创新体系。锂电方面，重点推进高速包膜技术升级，成功研制 150PPM 大圆柱电池包膜设备；固态电池模切叠一体高精度叠片工艺、涂覆装备的小间隙涂布工艺研发进展顺利，关键技术指标达到预期，为下一代电池设备商业化奠定坚实基础。与此同时，公司积极布局新兴赛道，依托非标自动化共性技术平台，向退役光伏组件回收线、医疗用品自动化生产线等非标自动化领域的应用延伸。通过梯次研发与双轮驱动的有机结合，公司既保障了现有核心设备的持续迭代优势，又为未来产业变革储备了关键工艺能力和技术护城河。

2025 年，公司持续加大研发投入，研发费用支出 80,429,262.33 元，研发投入总额占营业收入比例（%）较上年度同比增加 0.46%。报告期内，公司新获专利 26 项，软件著作权 9 项。截至 2025 年 12 月 31 日，公司已获授权专利 330 项（其中发明专利 82 项）、软件著作权 152 项。

同时，公司凭借在产品质量和市占率方面的突出表现，荣获 2025 高工金球奖—“年度先锋”奖项和第九届“锂想奖”—年度产品信赖企业等多项行业殊荣。

二、坚持盈利导向，优化运营效率

2025 年，公司持续深化盈利导向的运营机制，加强事业部“三划”管控（划小单元、划清责任、划明目标），有效激活组织效能，推动新签订单与当期交付产值实现显著跃升。通过构建“业财一体、产供销协同”的数字化运营平台，打

通全链条数据壁垒，资源配置与协同效率大幅优化，驱动毛利率持续改善。与此同时，中山募投基地正式投产并顺利进入产能爬坡期，战略产能布局全面落地，带动公司构建“订单增长—产值回升—效能提升—毛利改善”的高质量良性经营闭环。

三、股权激励赋能，维护股东权益

公司始终重视股东回报，坚持在可持续高质量发展框架下，通过多元举措切实将经营成果转化为股东可感知的价值增长。

2025年，受利润亏损影响，公司未能实施分红。为了能够有效维护股东权益，公司积极履行股份回购义务，于2025年5月完成股份回购工作。期间共计回购公司股份1,045,317股，占公司总股本56,000,000股的比例为1.87%，回购金额3,010.28万元。截止本方案披露日，公司已将回购股份全部用于实施股权激励计划，激励对象覆盖核心团队，激励目标与公司经营业绩强绑定，旨在充分激发团队内生动力、提升组织效能。此举构建了“股权激励-业绩回升-市值增长”的正向传导机制，既推动企业价值与股东回报协同增长，亦为投资者权益提供了长效保障，切实将发展成果转化为股东共享的实际收益。

四、规范信息披露，强化价值传递

公司高度重视信息披露工作，严格按照新《公司法》《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《公司章程》、公司《信息披露管理制度》等相关规定，坚持以真实、准确、完整、及时、公平的信息披露原则履行信息披露义务。同时，公司秉持“以投资者为本”的核心理念，将尊重、回报与保护投资者权益作为投资者关系管理的三大主旨，依托多元化沟通渠道、多层次互动平台与多形式交流活动，持续深化投资者关系管理工作，积极构建公司与市场之间开放、透明、互信的沟通纽带。

2025年，公司召开股东会议2次，董事会会议4次，合计披露公告52份，所有信息披露严格恪守客观、准确、完整原则，以简明清晰、通俗易懂的语言呈现内容，核心目标是助力投资者快速、直接、准确把握关键信息，坚决杜绝夸大表述、重大遗漏与语义歧义，无误导性陈述，关键文字表述与重要数据均经多重校验确保无误，切实以透明化沟通维护投资者知情权。

与此同时，公司深入贯彻投资者关系管理的新理念与新要求，围绕“畅通沟

通渠道、精准传递价值”的目标导向，构建起多元化的互动机制。具体而言：

1、依托“上证 e 互动”平台、投资者联系电话及专用信箱等载体，建立常态化回应机制。2025 年度，公司通过“上证 e 互动”累计回复投资者提问 22 条，回复率达 100%，确保投资者关切得到及时、专业的解答。

2、强化定期报告发布后的价值传递，在 2024 年年报、2025 年一季报、半年报及三季报披露后，均主动召开专场业绩说明会。

3、积极开展投资者调研活动，全年共组织 4 次调研，接待各类投资者 20 余家；同时，主动参与深圳辖区上市公司投资者集体接待日，自愿披露关键信息 1 次，开展投资者保护主题宣传 1 次。

通过上述举措，公司与投资者交流频次较 2024 年同期显著提升，公司将经营状态、财务状况及战略规划等信息，以真实、准确、完整、及时的方式传递给市场各参与方，切实增进投资者对公司投资价值的理解与认同，夯实长期信任基础。

五、完善公司治理，压实“关键少数”责任

2025 年，公司围绕“夯实合规根基、强化治理效能”的目标理念，系统推进合规培训与关键主体赋能，全面筑牢规范运作基础。期间：公司依据新《公司法》要求完成监事会取消工作。依据《上市公司治理准则》（2025 版）优化公司治理体系，进一步厘清各治理主体权责边界，聚焦董事会、独立董事及审计委员会在决策监督与风险防控中的核心职能，健全董事会专门委员会运作机制，提升决策科学性与监督有效性。同时，在履职能力提升上，组织董事会秘书、财务总监、董事等核心人员通过线上线下结合形式开展专题培训，与持续督导机构及专业律师开展面对面交流，系统学习证券市场法规、业务规则及监管动态，及时解读新政策新规则，强化其专业履职能力与自律规范意识。通过制度完善、机制优化与能力提升多措并举，不断筑牢规范发展基石，为公司稳健经营与长期价值创造提供坚实保障。

总体而言，公司 2025 年度“提质增效重回报”行动方案各项举措得到有效落实。立足 2026 年，为应对公司经营面临的挑战，切实提升盈利能力，尽快重启业绩增长，公司在巩固已有成效的基础上，制定 2026 年度“提质增效重回报”行动方案如下：

一、强化交付能力，持续技术创新

1、贯彻高质量交付，夯实业绩基本盘

2026年，公司将“订单高质量交付”作为贯穿全年的核心主题，旨在持续优化生产组织模式，完善供应链协同与产能调度机制，聚焦精益生产与成本管控，深挖内部降本增效空间，稳步提升产能利用率与产品良率：一是深化与核心供应商战略合作，建立关键物料安全库存，缩短订单响应与制造周期，确保关键物料齐套率与一次合格率稳步提高；二是秉持“质量源于设计”理念，将质量管控关口前移至研发设计阶段，从严把控生产全过程，保障产品性能稳定一致；三是推行全生命周期项目管理机制，配备专职项目经理统筹内外部资源，有效缩短项目实施周期；四是搭建数字化交付管控平台，打通各业务系统，实现订单、生产、质量、物流全链路实时可视、可追、可控，持续提升客户体验；五是健全全周期售后服务体系，依托全生命周期数据的深度挖掘，为客户提供设备效能分析、工艺优化建议及预防性维护方案，助力客户提升产线良率，不断延伸服务价值。通过供应链协同、质量全过程管控、全周期项目管理、数字化赋能与专业化服务的系统联动，全面提升交付可靠性，促进公司业绩回升。

2、推进关键技术研发，保持核心竞争优势

2026年，公司紧跟行业发展趋势，年初即已确定“锂电核心设备升级迭代、固态装备技术开发、小动力电池PACK线研发、视觉AI技术装备应用”四大方向为核心，重点推进锂电方向模块化高速包膜装备、固态装备方向电芯极片高精度模切叠片一体机、固态电池涂覆技术以及小动力电池PACK的研发工作。项目既包含公司现有的锂电、电池PACK等核心产品，也覆盖了固态装备等行业发展的主流方向，形成多维度技术协同优势，力争取得研发成果转化，以技术创新不断提高公司核心竞争力，全面赋能技术突破与产业升级。

3、紧抓项目验收回款，保障现金流稳定健康

2026年，公司重点加强项目现金流管理，以“验收提速、回款提质、风控提高”为核心，紧抓项目验收回款，压实回款责任，严格执行以“回款进度”定“考核结果”，以“回款质量”定“绩效发放”的刚性规则。要求内部前中后端密切配合，优化内部协同流程，将在手订单转化为实实在在的营收确认与现金流回流，保障现金流稳定充裕，降低非经营性的财务计提损失，推动公司业绩回升。

二、以利润为目标，持续提升组织效能

2026年，公司紧扣“降本增效、赋能业务”主线，旨在实现“流程简化、效率提高、成本降低”的精益化运营管理目标。产品事业中心与中后台管理中心围绕提质增效的核心导向，加快推进数字化信息建设，深化ERP、费控、项目管理等系统集成应用，顺畅集合生产、供应链、财务端管理数据，持续优化业财融合。组织文化上，深化“有效工时”管理，精准向高增长业务前线倾斜资源，提升产能效率，激活组织内生动力。同时，深入业务精准识需、拓宽人才渠道，聚焦关键岗位与核心梯队，重点实施“中层管理干部加速计划”“工程师菁英计划”，以创新培养模式保障人才供给，全面支撑战略目标落地。

三、全力提升盈利水平，高度注重投资者回报

公司始终将股东利益置于企业发展的核心位置，坚持为股东创造长期价值。2026年，公司持续锚定“全力提升盈利水平，尽快恢复正常分红”的核心任务目标，通过经营提质与治理优化的双向联动，聚焦主业盈利与资产效率提升，将盈利指标细化分解至组织架构中各利润中心，以盈利状况定考核结果，以尽快扭亏并分红回报广大投资者的信任。

同时，公司将积极践行市值管理工作，依托常态化沟通机制，及时传递经营改善趋势与战略规划，增进市场认同，促进公司价值理性回归。致力于通过“业绩回升—分红兑现—价值重塑”的良性循环，公司将以扎实的基本面和诚信负责的态度，筑牢资本市场信任基石，兑现对全体股东的长期回报。

四、强化信息披露质量 深化多元投关沟通机制

公司始终秉承“投资者为本”的核心理念，高度重视信息披露工作，致力构建“透明、互动、共识”的新型投资者关系格局。公司将严格执行证监会及交易所的最新监管指引，持续提升信息披露的可读性、针对性与有效性，在确保公告内容真实、准确、完整的基础上，强化行业宏观逻辑、业务核心竞争力及战略规划的前瞻性解读，帮助投资者清晰认知公司长期价值。

同时，公司将深化多元化沟通机制，通过常态化的业绩说明会、投资者接待日、上证E互动平台等多元化渠道，高频次开展精准价值传递。公司计划全年举办不少于3次业绩说明会，并积极参加各类路演活动，与资本市场形成更多有效触达，并且充分利用数字化平台实现与投资者的高频、零距离互动，确保“上证

e 互动”及投资者热线回复的及时性与专业性。通过主动发声与精准传递，公司将持续向资本市场输出清晰、稳定的经营预期，有效引导市场价值发现，切实维护公司在资本市场的良好品牌形象与公信力。

五、持续提升治理水平，带动经营提质增效

2026 年，公司将根据《上市公司治理准则》（2025 版）持续健全现代公司治理体系，不断提升治理规范化、科学化水平。一是深化治理架构，健全董事及高级管理人员履职监督机制，全面落实审计委员会承接监事会相关职权，强化履职评价与全流程监督；二是压实“关键少数”的管理责任，明确绩效薪酬占比不低于 50% 的要求，结合公司当前提升盈利能力的核心需求，将薪酬水平与经营业绩、发展质量强效关联，促进公司盈利能力整体提升。三是严格规范控股股东、实际控制人行为，明确划定“行为红线”，坚决防范非经营性资金占用、违规担保、不当关联交易等违规行为，切实维护公司法人保障决策透明与运行规范；四是推动内部治理“形式合规”向“实质有效”的转型升级，结合上市公司专项治理行动的要求，重点聚焦董事会秘书履职、独立董事独立性与专业能力、审计委员会专项核查等关键维度，以高质量治理为公司可持续发展提供坚实保障。

六、持续评估完善行动方案，切实提升经营业绩

综合来看，2026 年是公司经营业绩回升的关键时期。管理层将聚力攻坚：一是强履约，加速在手订单交付与收入确认，确保经营底盘稳固；二是促转化，推动固态装备、小电池动力电池 PACK 线等核心技术成果加速市场化转化，打造新增长极；三是深挖潜，全链路实施精益管理与降本增效，系统性提升毛利率与净利率水平；四是优治理，深化“关键少数”履职效能，全面提升合规运营与风险抵御能力。以“订单落地、技术变现、成本管控、治理升级”四维联动，全力冲刺扭亏为盈目标，切实将经营质效转化为股东长期价值回报。

后续公司将持续关注投资者意见，同时结合行业发展态势及自身经营情况，及时评估、改进 2026 年“提质增效重回报”行动方案的具体举措，务求实效，确保各项举措精准落地，切实提升经营业绩，为股东创造长期、稳定的投资回报，为国家“十五五”宏伟蓝图贡献坚实的“誉辰力量”。

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承诺，敬请投资者注意相关风险。

深圳市誉辰智能装备股份有限公司董事会

2026年4月23日