

苏州瀚川智能科技股份有限公司

2024 年度“提质增效重回报”行动方案

为践行以“投资者为本”的上市公司发展理念，维护全体股东利益，基于对公司未来发展前景的信心及价值的认可，苏州瀚川智能科技股份有限公司（以下简称“公司”）制定 2024 年度“提质增效重回报”行动方案，以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。主要措施包括如下方面。

一、聚焦主航道业务，深耕细分领域并探索新兴业务

公司是一家专业的智能制造整体解决方案供应商，聚焦汽车电动化和智能化的主航道，主要从事智能制造装备及系统的研发、设计、生产、销售和服务，为客户提供柔性的、高效的、专业的智能制造解决方案，助力制造行业客户提升生产力。公司致力于为客户提供智能制造整体解决方案，主要应用于汽车智能制造、锂电池智能制造、充换电智能制造等领域。依靠深厚的研发实力、持续的技术创新、十余年的工艺技术知识的积累、强大的人才团队及丰富的项目实施经验等优势，公司在聚焦以汽车电动化、智能化产业为主航道的智能制造业务领域的战略定位下，在汽车行业、锂电池行业、充换电行业等细分单元业务积累了大量全球知名客户。

2024 年，公司将认真评估各项业务发展面临的形势，继续聚焦主航道战略，持续深耕汽车、锂电池、充换电等细分市场，聚焦核心产品线，推动各应用领域业务取得新突破，努力实现公司高质量、可持续发展。公司将重点从以下几方面着手：

（1）聚焦主航道业务

公司结合当前优势，聚焦于汽车电动化、智能化为主航道，集中资源全力发展主业。公司秉承“市场和研发双轮驱动”的发展理念，“立足中国、面向国际”的战略方针，深化行业战略布局。聚焦汽车电动化和智能化的主航道，专注于细

分市场主流客户的主流产品、核心工艺提供核心装备及核心零部件，做精标准解决方案，持续深入探索产品转型，进行同心圆式发展。

在汽车智能装备领域，公司专注于细分市场主流产品、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。2024 年，汽车设备业务聚焦高速传输线束、扁线电机定子、板端连接器、线端连接器、传感器、插针机、电控等七大产品线，未来继续择优汰劣，进一步打造核心主业，持续向产品化转型。

在电池智能装备领域，密切关注汽车电动化和智能化带来的技术发展和储能电池供需变化，把握电池行业差异化发展趋势与市场机会，结合行业竞争整体动向与政策法规，加大动力电池、储能电池市场布局和大圆柱电池产品技术的研发。2024 年，电池设备业务将持续聚焦动力和储能电芯制造 2 大市场，聚焦大圆柱电池组装、小圆柱电池组装和化成分容产品线，重点关注海外锂电设备市场和大圆柱电池市场，加速“出海”计划。在客户方面，将坚持优中选优原则，降低业务风险。

在充换电设备领域，公司将进一步加强在充换电领域的人才投入、技术开发，以保持技术领先优势，同时加大产能布局，建立批量交付的领先优势，以高质量产品强化与客户粘性，促进充换电业务高质量发展，助力新能源补能产业发展。

2024 年，充换电设备持续聚焦补能市场，聚焦底盘式换电、顶吊式换电、侧向式换电、动力总成、充换电系统、充电产品等六大产品线，做好产品规划，开发公用技术平台，优化产品组合。在客户方面，持续深耕电池厂、主机厂、运营商、能源商等大客户和终端客户，保持并扩大现有客户群体，持续扩大业务规模。加强品牌建设，通过各种营销活动，如参加行业展览、接受媒体专访、在峰会上分享经验等方式提高品牌知名度。公司将积极参与充换电行业标准的起草和制定，推动充换电行业标准化。

(2) 积极推进募投项目，增强公司发展保障

2019 年公司首次公开发行股票募集资金，相关募投项目已全部完成并投入使用；2023 年公司向特定对象发行 A 股股票募集资金，相关募投项目“智能换电设备生产建设项目”“智能电动化汽车部件智能装备生产建设项目”正在有序建设中。

2024 年，公司将会持续加强募投项目管理，在募投项目实施过程中，严格

遵守募集资金管理规定，审慎使用募集资金。本次募投项目的实施有利于布局换电市场，为公司发展储备新动力。同时，公司可借助丰富的技术积累，实现核心零部件自制和换电站的标准化生产，在满足客户多样化的设计需求的同时，降低制造成本，持续保持换电市场领先优势。

(3) 继续加大研发投入力度

持续较高水平的研发投入是公司保持核心竞争力的关键。2023 年度，公司研发投入 10,665.59 万元，同比增长 54.63%，占营业收入的比例为 7.96%，极大提高了公司产品竞争力，公司新增申请专利 188 项，其中发明专利 50 项，新获得授权专利 158 项，其中发明专利 10 项。

2024 年，公司将持续实践和优化 IPD 流程体系，坚持以技术创新驱动业务发展的战略，以客户需求和技术发展趋势为导向，加大研发投入力度和研发团队的建设，推进各产品线加速完善产品线布局，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。2024 年，公司重点加强标准化产品平台建设，推进公司技术平台建设，计划通过数字化仿真产品设计软件降低前期研发成本，实现 PDM 研发平台上线，实现产品数字资产的有效管理。

(4) 深化上下游合作、实现产业链协同发展

在注重内生研发自主创新的同时，公司并行外延式的发展策略。公司积极探索在相关领域的投资机会，公司将充分利用产业资源，并依托上市公司平台，进一步提升投资价值，公司计划通过多元化股权合作方式，深入绑定产业上下游的合作伙伴，进一步提升公司品牌影响力。同时，公司将关注行业上下游整合机会，通过对产业链优质企业进行投资并构建深度战略合作，激发协同发展新动能，助力公司及行业健康稳定发展。2024 年度，公司会继续重点考虑布局汽车智能化、电动化领域，以及产业链上下游有协同效应的公司。

(5) 积极开拓国际市场，提升服务全球客户能力

公司是为数不多的能够与海外智能制造装备供应商同台竞技的智能制造设备生产企业，具有十余年国际化运营经验，积累了众多海外优质客户群。2023 年，公司布局东南亚市场并持续深度布局北美与欧洲市场，提升加拿大子公司战略地位，基本完成北美地区的本地化服务能力。2024 年，公司重点围绕大客户，在北美、欧洲、亚太等区域深化全球化布局，进一步依托德国子公司与匈牙利子公司持续深度拓展欧洲市场，完成欧洲地区售前服务与现场交付相结合的本地化

运营模式落地，同时重点关注海外存量市场与增量市场，快速构建多国本土化服务能力。赋能全球营销网络本地化服务网点，提升公司的市场反应速度和本地化服务能力。

二、强化精细化运营管理，着力降本增效

2023 年是公司重点开拓业务与提升自身产品竞争力的一年，在此期间，公司持续加大对海外市场的投入，并在新业务、新产品的研发与市场拓展上倾注大量资源。但是，在 2023 年宏观环境影响下，各行业发展并未达预期，公司充换电业务也未形成规模化增长，叠加资源性投入较多，在短期内对公司利润产生影响。

进入 2024 年，公司直面发展中问题，为持续做好经营管理，用扎实的业绩回报广大投资者，公司将重点经营指标放在利润与现金流上，并通过一系列“降本增效”措施，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。

1、加强应收账款管理与存货管理，提高运作效率

2024 年，公司将加强应收账款管理与存货管理。（1）建立客户信用管理体系，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）加强客户关系管理，建立良好的客户关系，与客户保持良好沟通，提高客户满意度，以促使客户按时支付款项。（4）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（5）优化销售策略，提升交付能力，提高产品质量，解决痛点问题。

此外，2024 年，公司将进一步优化库存管理、合理控制存货规模，加强交付节奏，缩短采购周期、加速存货周转等方式，提高存货周转率。

2、持续推进公司提质降本建设，增厚利润空间

2024 年，降本增效作为年度经营的一项重点工作，落实到相关部门和相关工作岗位进行执行，以提高产品质量、降低生产成本、提高效率。（1）深化预算

管理、成本管理和基线管理，通过优化产品设计、培育核心供应商，提高产品质量，降低产品成本，缩短交付周期，全面提升基础管理能力。（2）优化生产流程和管理制度，建立 SD 交付流程，将提质降本方法导入 SD 流程，强化项目流程和节点管理、评审的执行和监督。（3）强化提质增效组织文化建设，将“提质目标”嵌入至产品线绩效考核，进行月度数据公布和持续改善。

3、加强质量体系建设，提升产品质量

2024 年度，公司将持续建设流程化质量体系，重点建立端到端的质量管控体系，保证产品的功能和性能完全匹配和满足客户需求，同时加强建立以“零缺陷”为目标的质量文化，减少调试及售后频度及强度，提升客户满意度，试点“质量阀”管理，建立充换电 BU 电池箱和汽车 BU 高速线束质量阀试运行。

4、供应链稳定安全，为公司可持续发展保驾护航

公司立足多元化的供应链布局，凭借多年来在供应链端的积累和口碑，得到了供应商的大力支持，通过对现有长交期物料建立安全库存，与核心零部件供应商建立战略合作等多种方式保障供应链安全。公司制定了一系列供应链管理制度，对供应商的开发、选择、评价、考评、质量与变更控制等方面进行规范管理，确保供应商提供产品的质量以及交付、服务符合要求，与供应商形成互动双赢的稳定关系。2024 年，我们将继续落实供应商定期考核评价及帮助供应商持续提升，加强与供应商沟通，加强与供应商合作的深度与广度，更加合理地利用供应商账期，并考虑提高与供应商票据结算比例，减少预付款项，为降本增效和供应链安全提供更加坚实的保障。

5、加强组织能力建设，激发队伍活力

2024 年，公司持续贯彻人才战略，持续推动高素质人才队伍的建设发展。从公司战略出发走进业务，了解短期和长期的需求，打造与公司战略相适配的组织能力。2024 年，公司将着力以产品线为中轴线，建立产品线组织及运行机制。同时通过将公司战略解码，确立各级组织目标和个人绩效，建立从组织到个人的绩效仪表盘管理，以目标为导向的激励机制，激发组织活力，打造高绩效的组织文化。

三、提升公司治理水平，推动公司高质量发展

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，将持续完善法

人治理和内部控制制度，提高公司运营的规范性和决策的科学性，全面保障股东权益。

2023 年度，公司紧密结合最新的法律法规，证监会部门规章以及交易所业务规则，全面系统地修订了包括公司章程、独立董事工作制度以及三会管理制度等在内的多项制度，为公司的科学决策和规范运作提供了坚实的制度保障。

2024 年，公司将进一步强化规范治理工作。

(1) 加强关键少数人员合规培训，优化定期监管新规监测的机制

2024 年，公司计划继续加强对实际控制人、持股 5%以上的股东、董监高及关键岗位人员的学习培训力度，积极组织参加由监管机构、上市公司协会等举办的专题培训，并根据监管政策的新变化，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。公司计划 2024 年组织董监高团队参加的培训场次不低于 3 次。

2024 年，公司将持续优化定期监管新规监测的机制，每月定期向董监高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修订及审批。

(2) 完善内控建设，加强内部审计和风险控制

2024 年，公司持续完善内控建设，持续优化采购、生产、研发和销售服务业务流程和相关内部控制，建立和完善内部治理和组织结构，形成科学的决策、执行和监督机制，保证公司经营管理合法合规以及经营活动的有序进行。

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。公司积极参与上证路演中心组织的公开业绩说明会，也自发组织多次业绩说明会。为提升定期报告的可读性和满足不同投资者的需求，公司在披露后通过公司公众号发布“一图读懂定期报告”系列，同时在业绩说明会中增加可视化视频展示，让信息更直观易懂。

2024 年，公司将一如既往地积极贯彻“以投资者为本”的理念，承担作为上市公司的主体责任，密切关注市场对公司价值的评价，做好公司价值传递与维护，共同助力市场信心的提振。

(1) 加强信息披露水平

上市以来，公司严格按照中国证监会和上海证券交易所的监管要求开展信息披露，致力于保障所有股东享有平等的知情权，并通过文字、图表、图片、视频等多种形式相结合让全体投资者能够及时了解公司的经营情况和投资价值。

2024 年，公司将继续提高信息披露水平，通过 PPT、演讲等形式，结合图表和数据，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。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，并积极参与监管部门组织的信息披露专项培训，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

2024 年，公司将充分利用上交所 e 互动平台、上证路演中心、易董、东方财富等线上交流平台，搭建多平台、多维度、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。2024 年，公司计划在定期报告发布后安排 1-2 场业绩说明会，同时公司每月至少组织 1 次投资者接待活动，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

为践行“以投资者为本”的发展理念，公司始终将实现股东利益最大化作为宗旨，公司自 2019 年上市以来，坚持踏实回报投资者，推动公司股价同公司价值增长匹配。2019 年度向全体股东每 10 股派发现金红利 2.78 元（含税），合计派发 3,002.4 万元，占合并报表中归属于上市公司股东净利润的比例为 40.97%；2020 年向全体股东每 10 股派发现金红利 1.65 元（含税），合计派发 1770.19 万

元，占合并报表中归属于上市公司股东净利润的比例为 40.23%。2021 年度采取集中竞价方式实施股份回购，共回购公司股份 715,519 股，回购支付的资金总额为人民币 2086.36 万元，占公司 2021 年度合并报表中归属于上市公司股东净利润的比例为 34.31%；2022 年度向全体股东每 10 股派发现金红利 1.28 元(含税)，同时以资本公积向全体股东每 10 股转增 4 股，共计派发现金红利 1599.21 万元，占 2022 年度合并报表中归属于上市公司股东净利润的比例为 21.75%，转增 49,975,188 股。

公司已于 2022 年 4 月制定未来三年（2022-2024 年）股东分红回报规划，并在规划中明确定量安排。公司根据《公司法》等有关法律法规及《公司章程》的规定，足额提取法定公积金、任意公积金以后，公司单一年度如实施现金分红，分配的利润应不低于当年实现的可分配利润的 10%，最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的 30%。

2024 年，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。公司管理层也在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、积极实施股份回购，彰显公司未来发展信心

基于对公司未来发展前景的信心和内在投资价值的认可，为增强投资者信心，促进公司持续健康发展，有效地将股东利益、公司利益和员工个人利益紧密结合在一起，公司自上市以来，已实施三次股份回购方案，其中 2023 年度，公司通过二级市场集中竞价方式，连续实施了两次股份回购方案。

2023 年 8 月 1 日，公司召开第二届董事会第二十四次会议，审议通过了《关于以集中竞价交易方式回购公司股份方案》的议案，计划回购资金总额不低于人民币 3,000 万元（含），不超过人民币 6,000 万元（含），截至 2023 年 9 月 28 日已完成本次股份回购，共回购公司股份 1,963,870 股，回购支付的资金总额为 59,663,593.59 元。

2023年10月8日，公司召开第二届董事会第二十六次会议，审议通过了《关于以集中竞价交易方式回购公司股份方案的议案》，计划回购资金总额人民币5,000万元（含）至10,000万元（含），截至2024年3月30日已完成本次股份回购，共回购公司股份3,455,474股，回购支付的资金总额为人民币75,420,167.72元。

七、强化管理层与股东的利益共担共享约束

2024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。公司将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。

八、其他事项说明

此次2024年“提质增效重回报”行动方案是基于目前公司的实际情况而作出的判断，未来可能会受到政策调整、国内外市场环境等因素影响，具有一定的不确定性，有关公司规划、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。

苏州瀚川智能科技股份有限公司董事会

2024年4月24日