深圳市誉辰智能装备股份有限公司

关于 2025 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”）积极践行“投资者为本”的发展理念，于 2024 年 4 月制定并发布公司年度“提质增效重回报”行动方案，旨在切实维护公司全体股东利益，提升公司经营管理能力，提高科技创新水平，加强投资者沟通，并为投资者创造长期回报。结合公司 2024 年度经营情况及行业状况，现就行动方案的执行情况及 2025 年度“提质增效重回报”行动方案报告如下：

一、公司经营情况

2024 年，受新能源市场供需矛盾变化的影响，锂电池装备制造行业市场竞争加剧，下游电池厂商验收周期延长，公司本期的营业收入 5.06 亿元，同比出现下滑，净利润亏损 1.27 亿元，系近年来利润首次出现亏损。面对困难局面，公司管理层深入分析自身经营情况及行业发展态势，多措并举，以“外拓市场渠道、内优管理体系、深化降本增效、推进海外布局”为四大战略支点，积极应对行业需求阶段性放缓对公司经营带来的不利影响。经过一年的沉淀，各项举措的成效已逐步体现，截止 2025 年 4 月 25 日，公司及下属子公司在手订单合计超过人民币 13 亿元，整体经营情况已有好转趋势。

1、聚焦主业，拓展多领域产品发展

为扭转营业收入下降的不利局面，公司将市场开源作为 2024 年的首要目标。一方面，公司持续聚焦主业，在与国内知名锂电池生产企业均保持长期稳定合作关系的基础上，深化核心客户合作，巩固和加强行业头部客户的合作关系，扩大合作份额，夯实业务基本盘，并在海外市场重点发力，承接多家知名客户海外电芯工厂设备订单，海外业务成为新的增长引擎；另一方面，公司积极拓展多领域产品，在消费电子市场与美的集团、飞利浦等知名家电企业持续进行业务合作，并通过并购深圳市嘉洋电池有限公司，快速切入消费级 AIOT 市场，在智能家居、智能穿戴、手持类终端等多方面丰富公司消费类电子产品体系。通过多点发力，2025 年在手订单同比大幅增长。

与此同时，在过去的一年，公司积极参与国内外重要行业展会及行业峰会，包括 CIBF 第十六届重庆国际电池技术交流会/展览会、德国斯图加特 2024 欧洲

电池展、2024 高工锂电年会以及第九届动力电池应用国际峰会 (CBIS2024) 等。利用行业展会的聚焦及拉动效应，展示公司产品技术，拓展销售渠道，与众多客户现场交流互动，持续传播公司品牌声量和行业影响力。

公司凭借在产品质量和市占率方面的突出表现，获得高工金球奖—2024 年度产品、第八届“锂想奖”—年度产品信赖企业等多项行业殊荣，作为依托单位建设的“广东省锂电池包膜设备（誉辰）工程技术研究中心”上榜广东省科学技术厅公布的“2024 年度广东省工程技术研究中心认定名单”，同时，核心产品包膜机设备荣膺“广东省单项制造业冠军”称号。

2、持续研发创新投入，以创新驱动发展

公司秉承“技术价值是公司核心竞争力”的发展理念，2024 年，积极构建以“锂电核心设备迭代+新兴领域技术储备”的创新体系；重点推进高速包膜设备、智能注液系统等锂电装备技术升级，同步实施跨领域技术融合创新，形成“核心业务横向深挖、新兴赛道纵向拓展”的立体化研发格局；并打造多元化产品矩阵，已形成“锂电装备+半导体设备+新能源设备+智能终端”四大产品技术集群，主要完成大圆柱电池全流程套膜设备、半导体行业高速芯片测试分选机、光伏行业的智能串焊返修检测设备、消费电子行业的游戏机手柄智能组装线、医疗行业的尿套全自动生产等设备的研发，实现了技术革新、多点开花、业务呈多元化发展的趋势，为后期新领域订单奠定基础。

上年度，公司在营收下降的情况下，仍然保持研发投入，研发费用支出 5,412 万元，占当期营业收入比例同比增加 5.6%。同时，公司新获专利 96 项（其中发明专利 13 项）、软件著作权 20 项。截至 2024 年 12 月 31 日，公司已获授权专利 305 项（其中发明专利 72 项）、软件著作权 143 项。

3、紧跟行业发展趋势，“出海”规划进展顺利

公司积极推进市场拓展，紧跟行业“出海”的发展趋势，与下游客户紧密合作。截止目前，已接到宁德时代匈牙利厂区、印尼厂区的设备订单、福特工厂设备订单、欣旺达泰国厂区、RIL 印度厂区设备订单，部分订单产品已经成功发货，公司将持续与数十家国内外客户进行前期海外项目的对接。同时，为便于后续海外业务的拓展，公司已在意大利设立办事处、在匈牙利设立分公司，并与意大利 LAM 公司签订战略合作，为欧洲电芯厂提供本地化资源及服务。

二、优化公司治理，增加运营效率

1、重构敏捷型管理架构，驱动组织效能提升

2024年，公司紧密围绕战略发展目标，系统性推进治理效能升级，全面实施降本提质增效专项行动，持续完善经营管理体系。重点推进了组织管理体系革新，构建以“研发中心、产品事业中心、营销中心”的三大核心战略单元，打造“研发+产品+营销”三位一体的敏捷型架构，协同专业化职能支持平台的矩阵式组织架构，显著强化了跨部门协同效能，实现信息高效流转与资源集约配置。通过组织绩效、团队绩效与个人绩效的深度绑定，激发员工主观能动性，构建高效协同的运营生态，多维度管理举措协同发力，全面推动组织效率与执行力的跨越式提升。

在人力资源管理体系建设方面，通过推进绩效管理体系改革、岗位价值评估体系优化、薪酬激励机制建立、人才梯队建设等多维举措，形成“战略牵引-能力匹配-绩效驱动”的闭环管理体系。特别实施“菁英培养计划”与“领导力发展项目”，着力打造专业化、复合型人才梯队，为公司实施创新驱动发展战略及多元化业务拓展提供坚实的组织能力支撑。

2、深入实施数字化转型，促进高质量运营发展

2024年，公司持续深化数字化系统搭建，逐步打通研发、生产、供应链及营销服务全流程的数据闭环，旨在建立“业财一体、产供销协同”的数字化运营体系，探索利用AI、大数据算法等先进技术，提高经营管理中的信息化水平，提升公司运营效率，为未来“数字化”到未来“数智化”搭好基础，力求尽快实现公司初步的数字化协同发展。特别是在海外业务方面，公司特聘请欧洲专家及顾问团队对海外项目组成员进行指导和培训，严格遵守CE/UL等国际认证标准梳理产品设计及生产运营各环节，对产品全生命周期进行管理，海外产品的交付能力大幅提升。

3、募投项目顺利投产，综合竞争力全面提升

公司募投项目中山誉辰自动化设备研发生产基地建设进展顺利，截止目前已顺利投产，进入正式运营。募投项目的投产标志着公司在产能升级与产业布局上迈出关键一步，将显著提升产品供应能力和生产效率，为市场拓展提供强有力的产能支撑。新基地通过智能化生产线与绿色工艺的融合，不仅有效降低单位成本、

增强产品质量稳定性，更将推动公司技术研发成果的产业化落地，加速高端产品矩阵的完善。

三、高度重视股东利益，注重投资者回报

公司始终重视股东回报，致力于在保证可持续高质量发展的前提下，采用多种方式，与投资者共享发展成果。

2024年，经董事会、股东会审议同意，公司启动股份回购事项，并积极履行回购义务，截止2025年3月末，累计回购股份70.51万股，回购金额2011.68万元；同时，公司于2024年内完成了2023年度利润分配及资本公积转增股本事宜，2023年度公司以现有总股本40,000,000股为基数，向全体股东每10股派发现金红利1.4元（含税），派发现金红利5,600,000元（含税），并以资本公积向全体股东每10股转增4股；此外，公司积极践行市值管理，于下半年成功并购深圳市嘉洋电池有限公司业务，旨在提升公司核心竞争力与可持续发展能力，为投资者创造长期价值。

2024年度，受利润亏损影响，公司未能实施分红工作。公司管理层将全力降低亏损，力争尽快扭亏为盈，致力于为股东提供长期、稳定、可持续性的投资回报。

四、高质量信息披露，加强与投资者沟通，树立资本市场良好形象

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，公司深入贯彻尊重投资者、回报投资者、保护投资者的理念，通过多种渠道、多个平台、多项方式开展投资者关系管理工作，致力搭建起公司与投资者沟通的桥梁和纽带。

2024年，公司合计披露定期报告4份、临时公告70份，所披露的信息内容客观、准确、完整，用词简明清晰、通俗易懂，能够使信息快速、直接、准确无误地被投资者接受，不存在夸大其辞、重大遗漏或歧义、误导性陈述，亦不存在关键文字或者重要数据错误。

与此同时，公司积极践行投资者关系管理新理念和新要求，通过“上证e互动”、投资者联系电话以及投资者信箱等形式及时回答投资者问题与关切，积

极与投资者互动沟通，2024年度“上证e互动”回复投资者提问79个，回复率100%。在2023年年度报告、2024年一季报、半年报、三季度披露后，公司积极组织召开业绩说明会方面，将公司经营情况、财务状况等信息，真实、准确、完整、及时地传达给了市场参与各方，传递公司投资价值。

五、加强董事会建设，强化“关键少数”责任

2024年，公司多次组织董事会秘书、财务总监、董事等人员参加各类培训活动，通过线上、线下等多元形式加强学习证券市场相关法律法规，熟悉证券市场知识，并及时对新政策、新制度进行解读，强化合规意识，切实助推公司高质量可持续发展。特别是董事长、独立董事、董事会秘书、财务总监等“关键少数”的履职能力和自律意识，通过邀请持续督导机构、律师面对面交流、培训等方式，确保“关键少数”能够学习掌握最新的法律法规，进一步强化合规观念，从而提高自律意识和企业规范运作水平。此外，公司积极为独立董事、监事履行监督职责提供必要的条件，并配合保荐机构开展工作，为其履行监督和督导职责提供便利。

六、持续完善公司治理，规范风险并提升规范运作水平

2024年，公司持续完善内控建设，一方面，聘请国内知名的内控咨询团队，在专业指导下系统性完善内部控制风险管理体系，对销售业务、采购业务、资金活动、资产管理及研究与开发管理等全业务流程进行深度优化。通过建立科学决策机制、高效执行流程及动态监督体系，确保公司经营合规性、风险可控性及运营稳健性。另一方面，公司根据新《公司法》的有关要求，进一步强化审计委员会的功能作用；同时，为了防范舆情风险，提高公司应对各类舆情的能力，公司审议通过了《舆情管理制度》，建立舆情工作领导小组，以便及时、妥善处理各类舆情对公司股价、公司商业信誉及正常生产经营活动造成的影响。公司将持续完善风险预警和应对机制确保公司稳健合规经营，促进企业更好实现发展战略。

综合来看，公司2024年度“提质增效重回报”行动方案各项内容基本得以实施，虽然受到行业阶段性波动影响，年度经营结果未达预期，但通过实施行动方案，公司经营情况至今已有好转趋势。为延续公司经营好转势头，切实提升公司盈利能力，尽快重启业绩增长，在保持已取得成效措施的基础上，2025年度“提质增效重回报”行动方案制定如下：

一、拓展海外市场，持续技术创新

1、施行全球化战略纵深推进

2025年，公司在稳定国内市场份额，保障在手订单顺利交付的基础上，积极应对全球新能源产业链重构趋势，将加速推进“对外双区域循环”。一方面，深耕欧洲区域市场，重点突破欧洲能源转型窗口期机遇，拟建立德国技术服务中心，构建覆盖西班牙、匈牙利等国家的本土化服务体系；同步拓展印尼、泰国、印度等东南亚新兴区域市场，实现“研发-生产-交付”全链条区域化布局。另一方面，升级客户结构，深化与欧洲头部电池厂商战略合作，推动动力电池智能装备出口额同比增长50%，战略性客户贡献率提升至40%。

同时针对“出海”业务发展形势，构建“中国核心+属地备份”的双轨供应链体系：保留高精度加工设备、精密传感器等关键零部件的国内供应链优势，在欧洲（如德国斯图加特机械加工中心）、东南亚建立战略备份供应商体系，实现核心模组本地化供应及时响应，使“出海”业务成为公司业绩回升的重要引擎。

2、技术创新战略升级与增强差异化竞争力

2025年，公司将持续加大研发投入比例，以科技创新，助力新质生产力发展。一方面，公司持续追踪新型电池（如准固态、钠电池、固态电池）的工艺路线、材料体系及量产进程，力争在新型电池的实验设备、量产设备中保持核心竞争力；另一方面，公司将更加注重高效能、高精度、低能耗的非标自动化设备研发，通过差异化产品（如定制化设备、智能化解决方案）为终端客户提供更优选择，主要体现在如下几个点：

（1）数字孪生，设备运行数据映射至虚拟模型，预测故障并优化参数；

（2）提供定制化解决方案，针对客户特殊需求，提供模块化设备；

（3）增加智能化增值服务，搭建远程运维平台，设备实时数据云端监控，提供订阅制服务，提升客户粘性；

（4）开发碳足迹管理检测功能，嵌入能耗监测功能，帮助客户计算单台设备碳排放。

公司将持续推动智能科技与实体经济深度融合，以技术持续创新保持竞争力。

3、提升产品交付能力，紧抓项目验收回款

伴随前期提质增效方案实施，公司 2025 年在手订单较同比大幅增加，提升产品交付能力，实现产能升级是公司生产的主要目标。公司实施管理人员与技术骨干下沉一线机制，实现资源精准配置与响应效率跃升，通过关键零部件自主化生产，缩短交付周期；通过研发端以标准化模组技术为核心，结合虚拟仿真系统优化装配工艺，确保产品交付质量与时效性；通过设备模组标准化设计，显著降低客户现场调试时长，优化交付能力；特别是募投项目中山生产基地的投产运营，即降低管理成本，又可有效提升公司产品供应能力和生产效率，为产品交付提供有效支撑。与此同时，公司将大力推动项目回款工作，以“回款进度”定“考核结果”，全力以赴加快已交付项目的验收回款，促进公司营业收入逐步回升。

二、以利润为目标，持续提升组织效能

针对公司 2024 年度亏损情况，为提高盈利能力，2025 年公司将持续深化组织变革，完善以盈利为导向的 KPI 考核体系，建立事业部 CEO 责任制，实施“三划”管理，划小核算单元，划清经营责任，划明利润目标，充分激发团队效能，加快促进已设立的六大产品事业中心向六大利润中心转型升级。同时，公司不断数字化转型深入，计划于 2025 年内新增上线费用管控系统，实现预算-申请-报销-分析全流程数字化管控；上线项目管理系统，覆盖立项-执行-验收全生命周期管理；上线银企直连系统，提升资金使用效率，降低资金风险。以数字化运营升级组织效能，促进公司降本增效。

三、高度重视股东利益，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。2025 年，公司以“全力提升盈利水平，尽快恢复正常分红”作为核心任务，推行构建以股东回报为导向的治理体系，在经营决策中严格遵循审慎投资原则，将 ROE、EPS 等盈利指标纳入战略考核体系，确保每项业务拓展都能为股东带来可量化的价值增长。同时，公司将加大市值管理工作力度，注重短期收益与长期价值的动态平衡，通过完成股份回购、施行股权激励、加强投资者关系管理、完善信息披露等合法合规方式，积极践行公司市值管理，切实维护投资者权益，与股东分享企业发展成果。

四、高质量信息披露，加强与投资者沟通，树立资本市场良好形象

2025 年，公司秉承“投资者为本”的核心理念，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，以投资者需求为导向，增强信息披露的规范性、可读性与时效性，增加投资者沟通的多样性、互动性、创新性，确保信息传递公平、准确，主动响应市场关注点，自愿披露关键信息，强化上市公司透明度。

在沟通机制方面，公司计划构建线上线下立体化交互体系，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，并择机组织投资者莅临公司生产经营现场调研，积极参加券商、专业机构的策略分析会议，充分展示公司经营情况，保持资本市场适度曝光。

通过信息披露质量提升、互动交流效能强化，实现公司投资价值的高效传递，增强市场认同感与股东获得感，树立资本市场良好形象，最终赋能市值稳健增长与企业高质量发展。

五、持续完善公司治理，积极践行可持续发展路线

2025年，公司将全面贯彻新《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》等法律法规及监管要求，持续优化以公司章程为核心的法人治理体系，强化董事会、独立董事及审计委员会在决策监督、风险防控中的核心作用，针对“关键少数”群体，公司将建立常态化培训体系，通过内外部专项培训强化合规意识，优化履职保障机制，为独立董事提供决策支持与履职条件，充分发挥其监督制衡与专业咨询作用，不断健全权责法定、权责透明、协调制衡的治理机制。

针对公司拓展的海外市场，公司将建立多维度风险防控矩阵：通过购买出口信用保险、用好外汇衍生品等措施，对政治风险、客户风险、法律风险、外汇风险进行最大限度的管理及防范。关税风险方面，力求与国外客户达成战略协同，同时，加大其他海外区域及国内客户的市场开发，减少对海外业务的冲击，并成立“区域应急小组”（技术+法律+公关），完善应急响应机制，针对境外突发情况确保及时响应。

可持续发展方面，公司优先打造绿色工厂与低碳设备，2025年实现自有厂区80%绿电（光伏+储能），目标减少碳排放30%；打造安全与创新的工作环境，建立智能安全系统，拟在设备装配车间部署AI监控（防机械伤害、高温作业预

警)。

其次，公司搭建碳智能产线，优化设备能耗，减少碳排放，联合客户打造“零碳工厂”示范项目（如光伏屋顶+废热回收），配合客户开发电池回收与再生装备，提供退役电池、退役光伏板拆解、材料回收自动化设备。

最后，通过构建“绿色制造-低碳技术-产业协同-技术创新”四位一体发展体系，形成覆盖智能设备、零碳工厂、新能源产业协同、创新技术的可持续发展解决方案，助力产业链碳强度下降，持续领跑新能源装备行业绿色转型。

六、持续评估完善行动方案，维护公司市场形象

2025年，公司管理层将深入贯彻国家新型工业化战略部署，发展新质生产力，聚焦“高端化技术突破、智能化生态构建、绿色化制造转型”的发展路径，通过实施“技术引领+生态赋能+责任担当”战略，积极推动行动方案落地。

后续公司将持续关注投资者意见，同时持续评估2025年“提质增效重回报”行动方案的具体举措，不断优化行动方案并积极推进方案的落地，切实履行上市公司的责任和义务，全力以赴提升业绩，为股东创造持续价值增长，为国家新型工业化建设及发展新质生产力贡献誉辰力量。

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

2025年4月26日