

深圳市联赢激光股份有限公司

关于 2025 年度“提质增效重回报”行动方案的 半年度评估报告

为践行“投资者为本”的发展理念，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，深圳市联赢激光股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 4 月 15 日披露了 2025 年度“提质增效重回报”行动方案，公司根据行动方案内容开展和落实各项工作，现将 2025 年上半年实施情况报告如下：

一、专注公司主业，创新驱动发展

1、积极开拓市场，业务结构持续优化

公司是国内领先的精密激光焊接设备及自动化解决方案供应商，专业从事精密激光焊接设备及智能制造解决方案的研发、生产、销售。

2025 年上半年，公司专注激光焊接主业，聚焦行业头部高质量客户，在巩固锂电设备市场占有率的基础上大力拓展非锂电业务，优化业务结构、改善盈利能力。报告期内公司实现营业收入 153,335.07 万元，较去年同期增长 5.30%；归属于上市公司股东的净利润为 5,791.86 万元，较去年同期增长 13.16%；归属于上市公司股东扣除非经常性损益后的净利润为 4,245.57 万元，较去年同期增长 10.52%，主要原因系 2025 年 5 月公司“工业母机”资质审核通过，可享受研发费用加计 120%扣除的税收优惠政策，按汇算清缴结果调整所得税费用所致。报告期毛利率为 27.32%，同比下降 1.46 个百分点，主要因为报告期主营业务收入近 80%来自锂电行业，下半年随着收入结构变化，毛利率及盈利能力预计将有所改善。

报告期,锂电行业头部客户扩产节奏加快，设备需求量增长，公司凭借在锂电设备市场多年积累的技术优势，积极响应客户需求，在产品方面：通过持续的研发投入和品质管理，巩固公司在行业内的技术及品牌优势，推出适应市场需求、竞争力强的新产品，扩大公司产品的应用领域，以技术创新来拓展市场空间；市场方面：持续强化风险控制，聚焦行业头部客户，进一步巩固在头部客户的占有率，同时加大对非锂电行业的市场开拓力度，非锂电业务发展势头良好，尤其是

消费电子行业，小钢壳电池焊接设备持续获取国际头部客户订单，市场前景广阔。公司目前在手订单充足，产能利用率接近饱和，报告期末比年初新增加员工 374 人，位于深圳的“高精密激光器及激光焊接成套设备产能建设项目”和位于江苏溧阳的“联赢激光华东基地扩产及技术中心建设项目”均在报告期投入使用。产能扩大及业务结构的持续优化，为公司未来盈利能力提升提供了保证。

2、持续研发投入，创新驱动发展

公司坚持以市场需求为导向，通过研发创新驱动未来发展。报告期内，公司严格控制期间费用支出，但仍然保持高比例的研发投入，投入研发费用 11,928.18 万元，研发费用占营业收入比例为 7.78%。截至报告期末，公司研发人员数量 1,915 人，占比 40.54%。

报告期内，公司新增申请专利 108 项，其中发明专利 36 项；新增申请软件著作权 16 项；截至报告期末，公司新增获得有效专利 43 项，其中发明专利 4 项；新增获得软件著作权 12 项。报告期内，公司凭借“一种随动式环形滑轨自动送料装置”的发明专利荣获“第二十五届中国专利优秀奖”。

报告期内，公司完成了 300W/500W 风冷光纤激光器开发，满足消费电子产品、医疗器械加工等精细焊接需求；完成了 6KW、12KW 高功率激光器开发，满足大型工程机械、船舶重工等大型工件焊接应用场景的需求。公司针对固态电池生产对设备的新需求，研发了多台用于固态电池生产的激光焊接设备及激光清洗机 and 涂胶机，为行业头部客户研制的首条全固态电池装配线成功交付，目前正在配合客户进行验证。公司基于对激光焊接的深厚经验积累，自主研发了激光实时焊接熔深检测系统（RWD），进行焊接过程实时熔深测量、判定、结果输出，目前已实现客户量产使用。公司还加大对超高功率单模光纤激光器、万瓦级环形光斑光纤激光器等新产品、新技术、工艺的研发投入，进一步夯实公司核心竞争力。

3、费用管控助力提质增效

报告期内，公司借助信息化、智能化系统对费用实施精细化管理，费用整体管控良好，通过严格控制非必要支出，提倡全体员工降本增效。报告期内，公司期间费用为 37,867.00 万元，期间费用率为 24.70%，同比下降 1.47 个百分点。

4、推进募投项目建设，保障公司长远发展

报告期，公司积极推进募投项目建设，严格遵守募集资金管理规定，切实保证募投项目按规划有序推进。2025 年上半年，公司完成了“高精密激光器及激光焊接成套设备产能建设项目”和“联赢激光华东基地扩产及技术中心建设项目”中四期项目验收并顺利投入使用。上半年公司产能利用率接近饱和状态，两个募投项目投入使用有助于公司生产经营和研发创新的开展，为公司长远发展提供了保障。具体内容详见公司披露的《深圳市联赢激光股份有限公司 2025 年半年度募集资金存放与使用情况的专项报告》。

二、优化运营管理，提升经营效率

报告期内，公司继续完善标准化体系及多层级标准化组件库建设，通过参数驱动模型自动更新与优化，实现快速迭代设计、减少重复建模，提升复杂结构开发效率与灵活性，同时强化数据关联性，支持设计变更实时响应与多方案比选，在非标自动化设计中实现部分标准化体系已初步构建。采购方面，通过建立供应商评估与准入标准、统一物料编码规则及集中采购流程，实现了采购周期缩短且采购成本下降；生产环节，依托标准化作业程序（SOP），建立质量追溯体系，结合 PLM、ERP、MES 系统实现生产参数精准管控，并且采用 deepseek 模型，对公司规章制度，流程等进行智能问答。搭建了装备技术知识库，结合 RAG（检索增强生成）技术，问题匹配准确率提升至 85%，工程师排查效率提高 40%。产品交付及安装调试环节全流程实施标准化管理，实现产品品质追溯可查、风险预警前置、多方协作可视的智能化交付新模式。

报告期内，公司加强客户现场交付管理，缩短产品交付及验收时间，根据客户的财务状况和偿付能力对应收账款额度和账期进行管控，加大应收账款的催收力度，强化相关责任人客户回款指标考核，降低坏账风险。报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额为 6,986.00 万元，同比增加 44,093.45 万元，经营现金流量明显改善。

三、重视股东回报，共享经营成果

公司积极回应股东诉求，重视股东的投资回报，持续与投资者分享经营发展成果。经公司第五届董事会第七次会议和 2024 年度股东大会审议通过的 2024 年度利润分配方案：向全体股东每 10 股派发现金红利 1.50 元（含税），派发现金红利 51,198,764.25 元（含税）。该利润分配方案已于 2025 年 5 月 28 日实施完

毕。

未来公司将继续统筹好公司发展与股东回报的动态平衡，重视股东的投资回报，结合公司实际经营情况、发展战略规划以及行业发展趋势，制定科学、持续、稳定的投资回报机制，以确保利润分配政策的连续性和稳定性，切实保护投资者利益，努力实现公司价值和股东利益最大化。

四、完善公司治理，提升规范运作水平

公司严格依照法律法规和监管要求，强化规范治理体制建设，着力提升公司治理水平与规范运作能力，报告期内共召开股东大会 1 次、董事会会议 3 次、监事会会议 3 次。报告期内，公司积极组织董监高人员参加专项培训，定期学习法律法规及相关规则，持续强化“关键少数”的合规意识，切实推动公司高质量发展，维护全体股东的利益。

2025 年下半年，公司将根据《上市公司章程指引》《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》等法律法规和规范性文件的最新规定，并结合公司的实际情况，调整公司治理结构并修订相应的公司治理制度。公司将不再设置监事会，监事会的职权将由董事会审计委员会行使。

五、履行社会责任

公司始终秉承着“联合共赢”的经营理念，积极履行社会责任，持续为下游新能源汽车、动力电池、储能电池等行业客户提供高质量、高效率的产品和服务，助力社会绿色可持续发展。公司通过与多家高等院校和职业学校进行产学研合作，持续为社会培养创新及应用型人才，报告期公司净新增招聘员工 374 人，期末还有在岗实习生 391 人。

公司视供应商为合作伙伴，2025 年上半年，公司通过与金融机构的合作，积极落实国家普惠金融政策，解决小微企业供应商的资金需求，在构建高效安全供应链的同时更好地履行公众公司的社会责任。公司开发的联赢激光供应链电子凭证平台 2025 年上半年电子凭证平台签发额 4.57 亿元，让数百家小微企业供应商享受到国家普惠金融的优惠政策。

六、提升信息披露质量，加强投资者关系管理

2025 年上半年，公司严格按照《上海证券交易所科创板股票上市规则》及《信息披露事务管理制度》相关制度的规定，认真履行信息披露义务，真实、准

确、完整、及时、有效地披露了公司定期报告、临时公告等重大信息。报告期内，公司开展了 1 次业绩说明会，组织接待投资者调研会议共 2 次，并通过“上证 e 互动”回复投资者问题 32 次，通过与投资者展开深入交流，认真解答投资者关注的问题，增强投资者对公司的了解和信任。

公司将继续强化信息披露质量，加强投资者关系管理，不断提升与投资者沟通实效，推动与投资者建立良性沟通机制。

公司 2025 年度“提质增效重回报”行动方案的各项措施均在稳步推进。后续实施过程中，公司将持续评估“提质增效重回报”行动方案的具体举措并根据实际情况及时改进。公司将继续专注主业，提升公司核心竞争力、盈利能力和风险管理能力，切实提高上市公司质量，维护公司全体股东利益。

深圳市联赢激光股份有限公司董事会

2025 年 8 月 22 日