

杭州鸿泉物联网技术股份有限公司

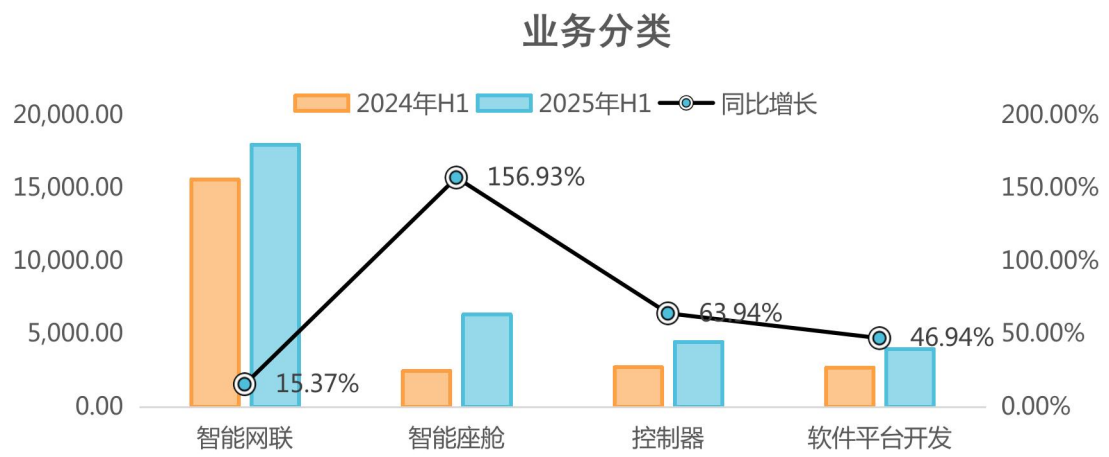
关于2025年度“提质增效重回报专项行动方案”半年度评估报告

为深入贯彻党的二十大和中央金融工作会议精神，落实国务院《关于进一步提高上市公司质量的意见》及《国务院关于加强监管防范风险推动资本市场高质量发展的若干意见》，杭州鸿泉物联网技术股份有限公司（以下简称鸿泉物联或公司）积极响应上海证券交易所《关于开展沪市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议》，于2025年4月28日披露了《关于公司2024年度提质增效重回报专项行动方案年度评估报告暨2025年度提质增效重回报专项行动方案》。

自行动方案发布以来，公司根据该方案积极落实相关举措并认真评估实施效果。公司2025年8月27日召开的第三届董事会第十次会议审议通过了《2025年“提质增效重回报”行动方案半年度实施情况评估报告》，现将主要实施情况报告如下：

一、聚焦主营业务，实现多维度突破，提升业绩增长率

2025年上半年，公司实现营业收入3.34亿元，同比增长37.21%，归属于上市公司股东的净利润为3,344.01万元，较上年同期扭亏为盈；其中，在公司主要销售的终端产品中，智能网联产品收入1.80亿元，同比增长15.37%；智能座舱产品收入6,332.55万元，同比增长156.93%；控制器产品收入4,461.16万元，同比增长63.94%；此外软件平台开发业务也实现了较快的增长。



报告期内，公司坚持年初制定的经营策略，各类业务均实现稳定增长，经营业绩也实现了扭亏为盈，这为公司长期健康发展奠定了坚实的基础。

1. 持续巩固商用车业务基本盘。报告期内，公司商用车网联设备销售收入延续平稳增长态势，随着大客户的突破和供货比例的提升，市场占有率得以进一步提升。公司紧密把握市场动态，深化与陕汽、重汽、福田等核心头部客户的战略合作，行驶记录仪、T-BOX等核心智能网联产品出货量保持高位。其次，公司智能座舱产品在大客户的主力车型上成功导入，且不断切换车型，供货比例有显著提升，销售收入有了较快的增长。再次，公司成功获得大型商用车客户的域控制器项目定点，在前沿技术领域取得了关键突破，未来公司将重点推进该控制器项目的开发进度确保能够按计划量产。最后，在软件平台业务中，公司围绕商用车的前后装两个维度，均完成了较多项目的开发并取得验收，因此该业务的销售收入也有较快的增长。接下来，公司将致力于持续提升现有产品在新老客户车型中的渗透率与供货份额；其次，密切跟进重卡国四以旧换新政策的落地情况，以及新能源重卡渗透率提升的趋势，优化排产预测能力；最后，公司也将积极挖掘客户的需求，推动新产品的开发，提升产品竞争力和技术水平。

2. 稳步推进乘用车业务成果转化。报告期内，公司积极拓展乘用车业务，取得了阶段性的成果。控制器业务方面，公司与知名Tier 1和主机厂建立了紧密的业务联系，此前定点开发的多个版本热管理控制器、座椅控制器、按摩控制器、车载冰箱控制器等项目均已进入稳定量产阶段。智能网联业务方面，公司已完成eCall和NG eCall产品的开发，并通过卢森堡交通部（SNCH）的严苛审核，正式获得了欧盟紧急呼叫系统eCall认证证书，这标志着公司的eCall产品的稳定性、一致性和可靠性得到权威机构的认可，这将为公司业务开拓提供有力的保障。下半年，公司将确保乘用车控制器项目如期开发完成，并实现高质量的生产和交付；其次，公司将确保大客户海外版eCall的稳定量产，实现规模化销售；同时深化与现有乘用车客户的合作，紧密关注国内eCall的政策落地节奏，推进相关产品的开发和认证，争取取得乘用车客户的认可，同时一并推进在网联终端、智能座舱、车身控制器等领域新项目的定点机会。

3. 拓展两轮车及其他特种车型智能网联业务。依托公司在汽车智能网联领域的技术积淀与市场先发优势，公司在两轮车及特种车型领域的战略布局成效初现。公司与春风动力、钱江摩托、奔达、张雪等核心客户保持稳定的合作关系。报告期内，前期定点的智能化数字仪表、T-BOX、车身控制器等项目均已完成开发验证并正式进入量产阶段，逐步开始规模化批量供应。下半年，公司将着力推动量

产项目快速爬坡上量，提升供货规模；其次，巩固现有核心客户关系，挖掘存量客户的新车型、新项目需求，以强大的技术能力和成本控制能力赢得客户的认可，快速获得领先的市场地位；最后，公司将积极探索两轮车智能化升级及其他特种车型的智能化应用机会，拓展业务边界，成为智能化解决方案的综合供应商。

4. 深化海外市场拓展，积极构建增长新支点。公司在保障现有海外客户需求的基础上，持续加大新客户开拓力度。通过积极参加国际知名行业展会，有效提升了公司品牌在目标市场的知名度。报告期内，采用线上线下相结合的综合拓展策略，已与多家潜在的海外客户建立有效联系。目前，正与部分意向相对明确的客户进行深入沟通，精准识别其功能需求，并已完成初步报价与技术方案对接，部分项目已产生小规模销售收入。下半年，公司将持续推进与海外客户的交流，认真对待海外客户的订单，争取为海外市场的布局迈出更加坚实的步伐。

5. 优化研发体系效能，强化创新驱动发展。报告期内，公司一方面聚焦业务方向，一方面聚焦研发效率提升与资源精准配置。首先，公司根据规划的业务发展方向对研发团队组织架构进行了优化调整，精简管理层级以提升决策与执行效率。其次，通过优化研发流程的职能分配与环节衔接，确保项目运作更加高效协同，实施研发人员根据项目进度动态调配机制，使资源配置更趋科学合理，有力保障了项目的高效、保质交付，满足客户需求。在对研发资源的精准管控措施下，公司上半年研发费用减少为6,253.17万元，比去年同期下降15.37%，研发投入产出效能有了显著提升，这也为公司持续增强核心竞争力提供了有力的支撑。

二、优化经营管理，提高经营质量与效率

1. 强化资产周转效率，库存与应收管理双优化。公司系统性加强应收账款管控，综合运用折扣优惠、客户协商、规范化催收及诉讼仲裁等措施，有效加速资金回笼，降低坏账风险。在存货管理方面，通过深化客户需求沟通、精准预测车型销量，显著提升订单计划准确性；同步依托跨部门协同机制及信息化系统动态优化生产排产计划，有效的管控了原材料、在产品和产成品的库存规模。尽管报告期末，各项数据绝对值较去年年末有所增加，但对比去年同期的存货周转效率有提升，库存总量实现科学压降，资产结构进一步优化。

2. 深化全链条降本增效，毛利率改善动能增强。研发端，公司通过创新驱动实施国产化替代方案，优化关键物料选型设计，显著降低原材料成本。采购端，受益于T-BOX、控制器等乘用车电子产品需求放量，公司凭借规模化采购优势，

推动芯片、模组、液晶屏等核心电子物料供应链成本稳步下降。生产端，伴随产能爬坡与制造流程优化，单位产品制造费用得到有效控制。上述举措形成协同效应，推动单位产品毛利率水平持续提升，因此对比去年同期，公司综合毛利率有了明显的提升。

3. 完善人才激励机制，激活组织内生动力。公司以业绩为导向优化薪酬福利体系，参照行业水平动态调整薪酬结构，提升人才竞争力。同步完善绩效考核指标，加大对核心业务团队及关键岗位的激励力度。在员工关怀方面，组织开展团队拓展、文体竞赛等多样化活动，增强凝聚力；通过搭建清晰的职业发展通道与培训体系，赋能员工成长。人才“引育用留”机制的完善，为经营质效提升提供了可持续的组织保障。上半年，公司为控制器团队归属了激励股份，有效的激励团队继续创造更好的经营业绩。

三、注重投资者回报，持续完善投资者回报机制

报告期内，公司始终将投资者回报置于经营发展的重要位置，通过多元化举措持续优化回报机制。一方面，公司于2025年7月21日召开第三届董事会第九次会议审议通过了《关于变更回购股份用途并注销暨减少注册资本并修订〈公司章程〉的议案》，同意将存放于公司回购专用证券账户中的1,230,216股回购股份的用途进行变更，由“用于员工持股计划或股权激励”及“用于维护公司价值及股东权益，并将按照有关回购规则和监管指引要求，在规定期限内出售”变更为“用于注销以减少公司注册资本”。该举措将有效减少流通股本、优化股权结构、提升每股收益，向市场传递出对公司内在价值的坚定信心。另一方面，公司有计划在经营情况进一步好转的情况下，积极推动现金分红，使投资者共同分享公司成长的红利。

此外，公司制定了《市值管理制度》，在积极做好经营管理的情况下，同时结合自身情况，综合运用并购重组、股权激励、现金分红、投资者关系管理、信息披露、股份回购等合法合规方式开展市值管理，牢固树立回报股东意识，积极推动经营水平、发展质量稳步提升，引导公司内在价值与市场价值趋同。

未来，公司将继续以投资者利益为核心，动态完善回报政策，平衡好当期收益与长远发展的关系，为投资者创造可持续的稳健回报。

四、完善公司治理，夯实高质量发展基石

1. 持续优化治理架构，提升规范运作水平。报告期内，公司紧密跟踪监管政策动态，依据最新修订的《公司法》、中国证监会《上市公司章程指引》等法规要求，结合自身实际，完成了治理架构调整：依法取消监事会设置，将其职能明确赋予董事会下设的审计委员会，并相应修订《公司章程》，确保治理机制与现行法规要求精准契合。同步完善制度体系，新制定《舆情管理制度》《年报信息披露重大差错追究制度》《信息披露暂缓与豁免管理制度》，进一步健全风险防控与合规保障机制，为公司生产经营活动的规范、高效运行提供制度支撑。强化治理主体能力建设，证券事务部积极组织董事、高管参加监管部门及各级上市公司协会的专业培训，及时传达政策法规更新要点，持续提升其履职所需的专业知识与合规意识。

2. 健全董事履职保障，提升决策效能。报告期内，公司治理机构高效运行，有效的审议了各项重大治理议题。着力促进董事深度参与公司经营，特别组织独立董事赴公司进行实地调研，与内部董事、高级管理层展开面对面深入交流。交流聚焦于内外部市场形势研判、管理效能提升等关键领域，独立董事结合调研情况，就公司当前重点任务及未来发展路径提出了多项具有建设性的专业意见，有效促进了董事会决策的科学性。

3. 深化管理层与股东利益协同机制。报告期初，基于公司上年度业绩表现及2025年度经营战略，公司审慎制定并实施了与管理层职责相匹配的薪酬政策，并推动管理层签署《目标责任书》，将其个人绩效薪酬与公司核心年度经营目标的达成情况直接挂钩。报告期内，管理层严格遵循《目标责任书》要求，扎实推进各项分管工作，为达成年度经营目标提供了有力执行保障。该机制有效强化了管理层责任担当，促进了管理层与全体股东利益的紧密联系与共担共享。

五、提高信息披露质量，健全投资者沟通机制，争取践行社会责任

1. 严格履行信息披露义务，提升披露质量。公司始终将信息披露的合规性、及时性与准确性作为首要原则，严格遵守相关法律法规及监管政策要求。在此基础上，公司持续致力于提升信息披露质量：一方面，通过组织信息披露人员及时研读最新政策法规，确保对规则理解的准确性；另一方面，积极利用信息化手段，探索多样化的信息呈现方式，着力提升披露内容的可读性和有效性。同时为强化内部管控，公司加强了信息披露工作的顶层设计，制定并实施了《年报信息披露

重大差错责任追究制度》，并组织负责部门进行了专项学习，以制度保障夯实信息披露质量基础。

2. 持续健全投资者沟通机制。报告期内，公司坚持以投资者需求为导向，将投资者关系管理作为重点工作推进，致力于构建专业、系统的投资者关系管理体系。公司组织召开了2024年度暨2025年第一季度业绩说明会，并保持与投资者的多渠道、常态化沟通，例如处理上证E互动平台投资者提问近20次、完成机构现场调研超40场、参加券商策略会约15场并积极参加京沪深三地的机构反路演，有效保障了沟通渠道的畅通。

随着公司经营情况的好转，公司将积极加大与投资者的沟通力度，使更多的投资者重新认识公司，认可公司近年来的变化和努力，认可公司的投资价值，从而树立良好的资本市场形象。

六、总结

报告期内，经过公司全体员工的持续努力，进一步夯实了经营业绩好转的趋势，为未来的持续健康发展奠定了坚实的基础。

接下来，公司还将积极执行行动方案中的各项举措，继续聚焦主营业务发展，坚持自主创新，同时关注资本市场机会，坚定“务实经营、做好业绩、持续成长”的初心不变，努力通过良好的业绩表现、规范的公司治理、稳健的投资者回报，切实履行上市公司的责任和义务，回馈投资者的信任，维护公司良好的市场形象。

本半年度评估报告及2025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。

特此公告。

杭州鸿泉物联网技术股份有限公司

董事会

2025年8月28日