

上海步科自动化股份有限公司

2026 年度“提质增效重回报”行动方案

为积极践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，贯彻落实关于科创板开展的上市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议，上海步科自动化股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 4 月 25 日发布了《2025 年度“提质增效重回报”行动方案》。期间，根据方案内容，公司积极开展和落实相关工作。为切实维护公司全体股东的根本利益，全方位推动上市公司经营模式的持续优化与升级，公司制定了 2026 年度“提质增效重回报”行动方案，旨在构建更加科学、规范的公司治理体系，积极践行对投资者的回报，提高上市公司质量，全方位提振市场信心，筑牢资本市场稳定根基，深度赋能经济高质量发展。

公司 2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案执行情况及 2026 年度行动方案主要举措如下：

一、聚焦 1+N 战略布局，持续提升行业领先优势

报告期内，公司实现营业收入 72,365.48 万元，较上年同期增长 32.18%；营业利润 7,951.07 万元，较上年同期增长 58.97%；利润总额 7,922.26 万元，较上年同期增长 58.47%；归属于上市公司股东的净利润 7,248.10 万元，较上年同期增长 48.25%。各项财务指标变动的的原因是：受益于机器人行业需求快速增长，公司机器人业务营收同比大幅提升，成为驱动公司整体业绩增长的核心引擎；同时，公司通过精细化运营管理，实施控费增效措施，期间费用增长幅度小于收入增长幅度，使得净利润实现快速增长。

（一）夯实机器人行业的领先优势

报告期内，公司机器人行业实现销售收入 37,082.70 万元，同比增长 74.57%。

公司继续夯实在工业移动机器人方向的领先优势，积极开拓智慧物流新应用场景，如穿梭车、输送线、无人叉车等，拓宽伺服轮模组负载边界，出货量进一步提升。同时，公司关注重载 AGV 在港口、储能、重型机械等领域的需求，推出 SMK 系列大功率伺服电机+驱动器，满足客户 10T 以上重载需求。报

告期内，公司继续积极拓展海外 AGV 市场，成功开拓印度、韩国、日本等国家的龙头客户，进一步提升公司低压伺服产品在海外机器人市场的市占率。

在工业机器人、协作机器人方向，公司成功实现了从中小客户到聚焦行业龙头客户的战略升级，目前已与多家核心龙头企业建立深度合作关系，项目持续落地，不断推进产品验证及导入工作，实现高增长。同时，公司落地“机器人出海”战略，成功突破海外客户需求，海外机器人市场成为新的增长锚点。

在人形机器人方向，公司推出第四代无框力矩电机产品、RD 系列环形驱动器、全向舵轮转向和行走模组等产品，覆盖足式人形机器人直线/线性关节解决方案、轮式人形机器人全向移动底盘解决方案等。报告期内，公司已与国内部分人形机器人客户建立良好的合作关系，实现样品订单到批量订单的跨越。

2026 年，公司将继续夯实以机器人为核心的战略布局，在机器人方向将重点部署以下工作：

在工业移动机器人方向，继续保持国内市场的领先优势，为行业提供以低压伺服系统、伺服轮毂电机、伺服减速机一体机、伺服轮等为核心的一站式解决方案，实现重点客户解决方案迭代；通过将解决方案深度融入 AGV/AMR 典型应用场景，突破目标客户，有效提升公司在工业移动机器人行业的市场份额，夯实国内市占率第一的领先优势。除此之外，公司将持续推进集成化产品降本工作，不断迭代创新产品，深化布局海外 AGV/AMR 市场，进一步提升公司海外市场份额。

在工业机器人方向，将进一步提升客户端份额，并积极拓展全球中高端工业机械臂市场，打造工业机械臂伺服电机平台，为全球客户提供高性能、低成本的伺服电机方案。在协作机器人方向，积极拓展行业龙头客户，持续推广和迭代无框力矩电机、中空驱动器关节解决方案，通过抢占标杆案例渗透海外市场。在人形机器人方向，积极部署轮式人形机器人、双足人形机器人、四足机器人、灵巧手所需的旋转关节和直线关节电机、驱动器、编码器等解决方案，突破重点客户。

（二）加强海外市场布局

2025 年，公司实现海外销售收入 10,703.21 万元，同比增长 10.56%，占公司营业收入 14.79%。

报告期内，公司积极推进海外营销布局，深度融入全球化运营，参与9场核心海外展会，包括德国斯图加特 LogiMAT、美国芝加哥 ProMat、2025 年德国纽伦堡工业自动化展览会（SPS）、日本东京国际机器人展览会（iREX 2025）、2025 印度国际自动化展览会 AUTOMATION EXPO、韩国首尔物流仓储展览会 KOREA MAT、英国伯明翰国际先进制造周（Smart Manufacturing Week 2025）、巴西圣保罗工业展览会（International Fair of Machinery and Equipment）、意大利帕尔马国际智能生产与自动化展览会（SPS Italia 2025 - Smart Production Solutions）。公司积极开拓海外市场，把国际化战略归属为公司战略方向中的重要一环，重点布局欧洲、东南亚、美洲、中东等海外市场。公司持续加大海外直销投入力度，同海外客户建立更加紧密的合作关系，建立印度、马来西亚本地服务中心，规划德国、美国、日本子公司建设工作，组建本土化团队及海外分/子公司来开展海外营销工作，进一步扩大公司全球服务网络，提升品牌影响力，并满足不同地区客户的需求。通过这些举措，公司正稳步实现全球化战略布局，为长远发展奠定坚实基础。

2026 年，海外依然是公司重点发力的战场，公司将继续积极参加海外展会，覆盖德国、美国、日本、韩国、意大利、印度等地区和国家，提升产品及解决方案在海外机器人、物流与医疗、通用自动化行业的知名度和曝光率。公司将深化全球线索转化，升级关系型营销，完善数字营销基建，以 PDCA 循环优化商机全流程，提升商机质量与晋级效率，聚焦高价值转化。完成德、美、日子公司注册并全面运营，构建本地化营销与跨境电商团队，深度融合属地资源。通过本土团队打造敏捷服务网络，提升市场响应速度与客户体验，形成“前哨扎根+资源协同”的海外运营模式，为规模化拓展奠定组织基础，支撑海外业务高质量发展。

（三）加快推进募投项目建设

报告期内，公司积极推进募投项目建设，目前“智能制造生产基地建设项目”1号厂房已经按照计划完成搬迁工作，已完成产线搭建工作，首先释放伺服电机、伺服驱动器、减速机及模组的产能，进入产能爬坡阶段。“智能制造生产基地建设项目”2号厂房目前处于方案设计阶段，后续将根据项目规划逐

步推进建设。成都研发和营销中心二期及三期项目于 2025 年 2 月底正式启动建设，目前正在装修，计划 2026 年上半年完成交付使用。

二、创新驱动发展，增强公司核心竞争力

公司始终围绕先进制造发展需求持续进行技术升级，自主研发了从机器物联网到人机交互、控制、驱动和执行等一系列核心技术，并拥有多项知识产权。公司在上海、深圳、常州、成都设立了四大研发中心，截至 2025 年 12 月 31 日，公司共拥有技术研发人员 208 人，占公司总人数比例 19.24%，累计取得国内外专利 143 项，其中发明专利 26 项。2025 年，公司继续加大研发投入力度，研发投入 8,383.09 万元，占营业收入的比例 11.58%。

1、报告期内，公司紧贴机器人行业对核心关节部件的升级需求，推出第四代 FMK 系列无框力矩电机及配套 RD 系列中空驱动器，构建高性能运动控制解决方案。FMK 系列通过优化布线布板设计，显著提升性能稳定性与散热效率，结合全尺寸规格覆盖策略，可全面匹配市面主流关节模组；同期产品 RD 系列中空驱动器则可以适配 FMK 无框力矩电机，搭载各种保护功能，支持多种通讯方式，且具有高功率密度、体积小等特点。此外，公司创新推出轮式人形机器人全向移动底盘解决方案——集成驱动、传动、行走模组的舵轮系统，通过小型化设计降低体积与高度，支持四驱四转/三驱三转灵活配置，大幅提升空间利用率。两大产品矩阵的落地，进一步完善了步科在人形机器人领域“关节-驱动-移动平台”的全栈式技术布局，为多场景应用提供高效可靠的硬件支撑。

2、针对“N”行业，公司快速迭代产品竞争力，进一步完善 KC200 系列通用变频器型号规格，最大功率达 560KW；完成 SMK 高压中惯量电机研发设计，进入样机测试阶段；发布了 DToolsPro V1.8.0 版本，首推 AI 助手，深度融合 DeepSeek AI 大模型，能够更高效、精准、快速地理解用户需求，提升用户使用效率，并持续迭代至 Kinco DToolsPro V1.9 版本；推动 FD1X5 系列低压伺服、FUTURE 系列二代 HMI 等系列产品通过海外认证要求，深化海外市场布局；推出新一代 AK810 扁平式运动控制器，满足系统集成化、紧凑型需求。

3、报告期内，公司持续推进“物料归一化”及“产品归一化”专项行动，已完成物料全流程的统计分类与系统导入，实现研发、供应链、销服系统的高

效协同；同时大力推行产品标准化战略，2025年累计淘汰2000余项呆滞及老旧产品型号，显著提升了运营效率，有效降低了企业成本。

2026年，公司将继续加大研发投入力度，预计研发投入占比保持在10%左右，重点布局以下工作：

1、在伺服电机及模组方向：（1）持续深化与突破电机产品矩阵，聚焦极致成本优势，推出ISMK系列一体化电机（750W/400W），精准切入物流、通用设备及机器人市场，夯实市场份额基础；持续优化多系列电机性能，强化技术壁垒与市场竞争力，完成迭代升级，同时切入国际高端市场，启动电机产品全球化布局；（2）推进无框力矩电机的技术研发和市场拓展工作，精准覆盖协作机器人、人形机器人领域，加速模组类产品布局，强化技术组合优势；（3）创新与迭代移动平台产品，迭代升级全向舵轮系列产品，同时深化伺服轮产品的全球化布局，通过STO版本拓展海外市场，推进成本优化，巩固移动机器人领域领导者地位。

2、在通用自动化产品方向：（1）全面升级驱动与控制系统，同时推出新一代高端伺服驱动及经济型驱动，构建全价位段竞争力；（2）完善行业解决方案，推出经济型变频器、欧标高端变频器、物流/叉车行业专用控制器等产品；（3）按计划升级DToolsPro系列HMI产品，并推出新一代一体机PLC及EtherCAT小型PLC，强化工控领域技术领先性。

3、深化IPD流程体系优化，建立快速样机交付机制，确保新品实现规模化突破；通过老产品迭代降本与技术升级，构建成本与性能双重护城河，打造可持续竞争优势；以“高性价比+高性能”双线并进策略，覆盖多元市场需求；依托全球化市场拓展与内部效率革新，加速构建产品核心竞争力，持续巩固行业领先地位。

三、优化运营管理，加强风险控制

报告期内，公司始终坚持以“高质量、低成本、快交付”为目标，积极推动优化公司成本结构，推动实现高效运营管理。

2025年，运营系统围绕业务价值优化与运营效率提升实施了一系列战略性举措。在组织架构方面，公司形成以深圳工厂和常州工厂为双核心的生产运营体系，由供应链管理部、战略采购部及质量部三大职能部门提供专业支持，使

分工与协调机制更加明确，有效提升了运营系统管理水平。深圳工厂通过持续优化生产流程，实现了工时的有效压缩；常州工厂在顺利完成搬迁的同时，扩大生产场地，引入先进生产设备，提升工厂自动化水平，为产能提升创造了有利条件。

在运营管理优化方面，公司重点推进了三项关键工作：一是持续完善 S&OP 流程，建立科学的预测模型和生产策略体系；二是重构供应商管理机制，采用质量、成本、交付、服务四维评价标准，完善供应商评价机制；三是深入推进全员质量文化建设，带动工厂直通率持续提升。这些措施相互协同，显著增强了整体运营效能。

通过双工厂的协同运作和配套管理体系的升级，公司不仅提升了当前运营水平，更为业务持续增长构建了坚实的产能保障和敏捷的响应机制，为达成全年目标奠定了坚实基础。

报告期内，为了提高闲置资金的使用效率，增加资金效益，公司财务部门在保证资金安全的前提下，使用部分闲置募集资金和自有资金进行现金管理，实现理财收益 1,071.03 万元，进一步加强资金管理，实现资金的保值增值，实现资金效益最大化。

2026 年，公司将从以下几个方面加强运营管理：

首先，公司持续建设 ISC 集成供应链流程，搭建销售与运营计划（S&OP）体系，建立月度 S&OP 决策会机制，推进月度产销协同、需求预测与产能平衡，快速响应客户需求、降低供应链运作成本。其次，建立精益生产体系，以客户需求为起点，识别并优化从原材料到成品的全流程价值创造环节，完成示范产线的价值流改善，建立例行化赋能工厂机制，制定与推行精益生产人才培养制度。最后，公司将继续提高常州新工厂的自动化/数字化水平，确保 K-MES 3.0 系统稳定上线，覆盖核心业务流程，协同开发数字看板，加速实现“高质量、快交付、低成本”运营目标，目标是建设国内一流的数字化电机及模组工厂。

四、持续完善公司治理结构，推动公司高质量发展

报告期内，公司严格遵守《公司法》《证券法》《上市公司独立董事管理办法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》《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规定，积

积极推进取消监事会及修订内控制度的相关工作，共修订内控制度 25 项，新增内控制度 4 项，废止内控制度 2 项，进一步完善公司内部治理制度，提高公司治理水平，确保审计委员会顺利承接监事会职权，维护公司治理结构由“三会一层”向“两会一层”平稳过渡。

报告期内，公司共召开 3 次股东大会、8 次董事会、7 次监事会、7 次董事会专门委员会以及 2 次独立董事专门会议。会议召集召开均符合法律法规的规定，公司董事、监事、高级管理人员积极参加会议，认真审议各项议案，确保公司治理结构合规有效。

报告期内，公司独立董事恪尽职守，秉持专业审慎的工作态度，切实履行监督职能。通过积极参与董事会及各专门委员会会议，独立董事基于其专业领域经验，针对公司重大经营决策及关键事项提出建设性意见，为公司治理水平提升和可持续发展提供了专业支持。在年度审计工作方面，独立董事与外部审计机构建立了高效协同机制：在审计准备阶段，就重大审计事项开展专项研讨；在审计实施阶段，全程跟进审计进展并实施有效监督；在审计报告阶段，对审计发现进行专业评估，切实保障了财务信息披露的准确性与完整性。通过上述全流程参与，有效提升了审计工作质量与效率。报告期内，独立董事严格遵循《上市公司独立董事管理办法》相关规定，通过列席战略经营会议、开展实地调研考察、审阅定期报告及临时公告等多种方式，全面掌握公司经营状况及重大事项进展，持续强化履职效能。

报告期内，公司积极组织部分董监高参加 2025 年上市公司董事、监事和高管合规履职培训、2025 年上市公司独立董事后续培训，并定期向公司实际控制人发送上海证券交易所发布的“上市公司控股股东与实际控制人监管提醒”，提醒实际控制人重点关注权益变动信息披露、财务关联交易、事实董事、重组业绩承诺、并购重组等重点事项。公司再融资资金到位后，公司积极组织保荐代表人对审计委员会、独立董事、公司财务部、审计部等关键人员和岗位进行募集资金合规培训，确保募集资金的使用和管理符合法律法规的要求；在完成取消监事会工作以后，公司邀请律师对全体董事、高管进行上市公司治理新规培训，明确审计委员会的职责承接和运行安排，强化董事、高管职责安排，进

一步提升公司“关键少数人员”的合规意识和履职能力，促进公司迈向更高质量发展的新台阶。

报告期内，公司发布公司首份 2024 年度环境、社会与公司治理（ESG）报告，标志着公司治理迈入 ESG 时代。公司持续推进 ESG 工作的落实和完善，在治理架构的升级、公益项目的实施、节能减排工作的开展、研发创新的推进等方面为公司的可持续发展注入动力，从上市公司高质量发展的角度出发，提升公司经营管理水平，推动企业改革创新。

2026 年，公司将继续完善法人治理结构，主要从以下几方面开展工作：

1、公司将不断夯实“关键少数”的履职责任和合规意识，积极组织董事、高级管理人员参加监管机构相关培训，深入学习证券市场法律法规，掌握证券市场知识，强化自律意识，确保公司规范运作。

2、公司将严格遵循《上市公司独立董事管理办法》的要求，积极配合独立董事开展工作，为独立董事履职提供一切必要的条件，设置专属办公区域，方便独立董事开展现场工作。公司证券部作为与独立董事对接的直接沟通部门，将及时向独立董事汇报公司经营情况及其他重大事项，组织筹备独立董事专门会议，为独立董事工作提供应有的便利，保障独立董事的知情权，发挥独立董事在公司治理结构中的关键作用。

3、2026 年，公司将持续深化 ESG（环境、社会和公司治理）体系建设：在环境层面持续节能减排，探索循环经济；在社会责任层面强化员工健康管理，践行公益，提升供应链可持续性，打造 MTL 流程服务客户并严控数据安全；在公司治理层面加强董事会监督，优化风险管理，保障投资者权益，并发布第二份 ESG 报告。通过系统性提升 ESG 治理能力，平衡经济效益与社会价值，夯实高质量发展根基。

五、提升投资者关系管理工作，树立资本市场良好形象

报告期内，公司践行“以投资者为本”的发展理念，高度重视与投资者的沟通交流工作，通过业绩说明会、投资者交流会、券商策略会、投资者热线、投资者邮箱、上证 E 互动等多种形式和途径，以开放和真诚的态度与投资者进行沟通，在信息披露允许的范围内，向投资者传递公司信息，保障并维护投资者的知情权。

公司于 2025 年 4 月 25 日在上海证券交易所（www.sse.com.cn）披露了《2024 年年度报告》，同时，在公司公众号上同步发布“一图读懂年报”的文章，通过图表结合的形式，将年报的重点内容汇聚一图，方便投资者快速掌握年报重点信息。年度报告披露后，公司于 2025 年 5 月 6 日以视频录播和网络文字互动形式参加了 2024 年度科创板机器人专场集体业绩说明会。在会上，公司高管团队通过将复杂的财务数据转化为可视化图表，配合简明扼要的讲解，重点剖析了公司当前发展情况、中长期战略部署、所在行业竞争格局及年度绩效达成情况等重要内容。这种深入浅出的信息披露方式降低了投资者的理解门槛，使关键经营信息便于流通传递。视频讲解的同时，公司使用上证路演中心的实时问答系统，不仅即时解答投资者关于财务指标、业务发展等方面的专业问题，还主动收集市场关切问题并纳入后续经营管理考量。这种开放透明的沟通模式既展现了公司治理的规范性，也为投资决策提供了充分的信息支持。

报告期内，公司共开展投资者关系活动共计 132 场次。公司始终坚持“合法、合规、开放、平等”的核心原则，致力于构建透明、公正的投关渠道，通过常态化的投资者关系管理活动，不仅确保了信息的及时、准确和全面传递，而且积极促进了公司与投资者之间的有效沟通和互动，增加了投资者深入了解公司运营状况、发展战略和市场前景的途径，从而增强投资者对公司的信心和信任。同时，公司也不断吸纳投资者的意见和建议，促使公司持续优化管理策略，提升公司价值，实现与投资者的共赢发展。

报告期内，公司聚焦投资者关系管理效能升级，积极探索创新沟通渠道与模式，成功举办了首届“投资者开放日”活动，邀请股东、机构及个人投资者亲临公司现场，搭建与管理团队零距离沟通的桥梁；公司响应监管号召，积极参与走进上市公司活动，筹划《科创中国》专题拍摄，以官媒权威视角，首次向资本市场全面展示公司募投项目“常州智能制造生产基地”的核心优势与发展潜力。上述举措既深化了投资者对公司业务布局、发展潜力的认知，又进一步强化了公司与股东及潜在投资者的信任链接，拓宽了公司品牌宣传与投资者交流的优质渠道。

2026 年，公司将从以下几个方面开展投资者管理工作：

1、在年度报告、半年度报告、三季度报告披露后，公司将召开业绩说明会，管理层将就报告期内的业绩情况与投资者进行沟通和交流。其中，在 2025 年年度报告披露后，公司将发布“一图读懂年报”，同时，公司管理层将通过视频方式向投资者解读年报，并通过文字方式在线与投资者就年度业绩情况进行沟通和交流。

2、公司全年将通过线上线下等方式，持续接待有调研需求的机构投资者、中小投资者，全年组织调研活动不低于 50 场次，让投资者能够全面、清晰、直接地了解公司发展现状、经营状况等，加大公司与投资者之间的沟通力度，提高公司在资本市场的开放性，为投资者打造高效透明的交流平台。

3、公司将不定期组织 1-2 场投资者接待日，邀请投资者前往公司工厂、研发中心进行参观交流。

六、高度重视股东利益，注重投资者回报

公司于 2025 年 5 月 16 日召开 2024 年年度股东大会，审议通过了《关于 2024 年年度利润分配预案的议案》，公司决定向全体股东每 10 股派发现金红利 3 元（含税）。截至 2024 年 12 月 31 日，公司总股本 8,400 万股，以此计算合计拟派发现金红利 2,520.00 万元（含税），本年度公司现金分红占当年归属于上市公司股东的净利润比例为 51.54%。

公司于 2025 年 5 月 24 日披露了《2024 年年度权益分派实施公告》，以 2025 年 5 月 29 日为股权登记日，以 2025 年 5 月 30 日为现金红利发放日，实施完毕上述权益分派事宜。公司充分考虑投资者的投资回报需求，在股东大会审议通过利润分配方案一个月内，及时完成现金红利派发工作，进一步提升投资者获得感。

公司于 2026 年 4 月 1 日召开第五届董事会第十六次会议，审议通过了《关于 2025 年年度利润分配预案的议案》，公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利 3 元（含税）。截至 2025 年 12 月 31 日，公司总股本 90,832,206 股，以此计算合计拟派发现金红利 27,249,661.80 元（含税），本年度公司现金分红占当年归属于上市公司股东的净利润比例为 37.60%。该预案尚需公司 2025 年年度股东会审议通过。

2026年，公司将在2025年年度股东会审议通过上述分红预案后，及时完成2025年年度利润分配方案的实施工作。未来，公司将综合考虑整体战略规划、业务发展状况、公司财务状况等，在保障公司内生式发展和外延式扩张需求的基础上，持续加大股东回报力度，为股东创造价值。

七、强化约束激励机制，共享发展成果

2025年1月16日，公司召开第五届董事会第七次会议和第五届监事会第七次会议，审议通过了《关于公司<2025年股票期权激励计划（草案）>及其摘要的议案》《关于公司<2025年股票期权激励计划实施考核管理办法>的议案》《关于提请股东大会授权董事会办理公司股权激励相关事宜的议案》等。

2025年2月7日，公司2025年第一次临时股东大会审议通过了《关于公司<2025年股票期权激励计划（草案）>及其摘要的议案》《关于公司<2025年股票期权激励计划实施考核管理办法>的议案》《关于提请股东大会授权董事会办理公司股权激励相关事宜的议案》。

2025年2月21日，公司召开第五届董事会第八次会议和第五届监事会第八次会议，审议通过了《关于向2025年股票期权激励计划激励对象首次授予股票期权的议案》。

根据《上市公司股权激励管理办法》及上海证券交易所、中国证券登记结算有限责任公司上海分公司的有关规定，公司已完成2025年股票期权激励计划首次授予登记工作，首次授予日为2025年2月21日，首次授予登记完成日为2025年3月18日，首次授予登记数量181.3万份。

2025年4月23日，公司召开第五届董事会第九次会议、第五届监事会第九次会议，审议通过了《关于注销2023年股票期权激励计划部分股票期权的议案》，同意公司本次注销合计86.36万份股票期权。

根据公司《2023年股票期权激励计划（草案）》之“第十三章 公司/激励对象发生异动的处理”之“二、激励对象个人情况发生变化”的相关规定及“第八章 股票期权的授予与行权条件”之“二、股票期权的行权条件”的相关规定，鉴于2023年激励计划首次和预留授予中4名激励对象离职，同时2024年公司层面业绩考核未达标，行权条件未成就，中国证券登记结算有限责任公

司上海分公司审核确认，公司于 2025 年 6 月 10 日合计注销 86.36 万份股票期权。

2026 年，公司将根据公司业绩考核和个人绩效考核的实际情况安排股票期权后续事宜。

八、其他事宜

公司将持续评估“提质增效重回报”行动方案执行情况，及时履行信息披露义务。公司坚定聚焦行业的发展战略，专注主业发展，提升公司核心竞争力、盈利能力和风险管理能力。通过良好的业绩表现、规范的公司治理积极回报投资者，切实履行上市公司责任和义务，为客户创造价值，为职工创造幸福，为股东创造回报，为社会创造效益，促进资本市场平稳健康发展。

本报告所涉及的公司规划、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。

上海步科自动化股份有限公司

董事会

2026 年 4 月 1 日