

君禾泵业股份有限公司

“提质增效重回报” 2025 年度行动方案评估报告及 2026 年度行动方案

为积极落实以投资者为本的理念，响应上海证券交易所的号召，君禾泵业股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 8 月 20 日经公司第五届董事会第八次会议审议通过了《关于〈公司“提质增效重回报” 2024 年度行动方案评估报告及 2025 年度行动方案〉的议案》，并于次日披露于上海证券交易所网站。

自行动方案发布以来，公司积极开展并落实相关工作，取得了一定的成效。公司于 2026 年 4 月 22 日召开第五届董事会第十二次会议，审议通过了关于《公司“提质增效重回报” 2025 年度行动方案评估报告及 2026 年度行动方案》的议案，对 2025 年行动方案情况进行评估，并明确 2026 年行动方案目标，具体内容如下：

一、聚焦主营业务，不断提升经营质量

（一） 2025 年经营情况

2025 年国际政策与经济风险的不确定性显著加剧。美国特朗普政府推行的单边主义贸易政策，特别是针对中国的关税壁垒，对全球供应链格局产生了颠覆性影响。作为传统出口导向型企业，公司欧美传统市场销售额受到直接冲击，较上年同期出现较大幅度下滑。

然而，危机之中亦孕育新机，公司精准把握市场脉搏，积极调整销售策略，使得亚洲、南美洲、非洲等新兴市场销售额实现显著增长，适当减缓了传统市场的下滑压力，形成了多元化的市场格局。2025 年公司实现了营业收入 112,280.52 万元，较上年同期增长 1.06%，销售额呈现稳健上扬态势。然而，受多重因素叠加影响，公司利润空间受到挤压，实现归属于母公司所有者的净利润 5,050.02 万元，同比下降 36.44%。这一业绩表现既反映了公司在逆境中的韧性，也凸显了当前经营环境面临的严峻挑战。

为应对日益严峻的贸易壁垒，实现供应链的韧性与区域化布局，公司做出了两项具有长远战略意义的重大投资决策：

1、泰国生产基地投资建设：公司前瞻性地泰国启动生产基地建设项目。

此举旨在利用泰国在东南亚的地理区位优势、相对稳定的营商环境以及享受的多项自由贸易协定红利，构建“中国+泰国”的双生产基地模式。泰国基地建成后，将有效规避针对中国原产地产品的部分高额关税，更贴近服务东南亚本土市场，并可作为辐射欧美市场的“跳板”。尽管该项目建设期投入巨大，导致当期固定资产折旧、运营启动等费用显著增加，短期内对利润形成拖累，但其对于公司全球化战略布局、提升抗风险能力和长期竞争力具有不可替代的价值。

2、跨境电商平台业务开拓：面对传统外贸渠道增长乏力，公司大力投入资源开拓跨境电商业务。通过入驻亚马逊、沃尔玛等主流跨境平台，公司致力于打造线上线下一体化的全球营销网络。跨境电商不仅能够直接触达终端消费者，缩短交易链条，提升品牌影响力，还能更灵活地测试市场、推广新品。报告期内，电商业务已实现销售收入 17,793.62 万元，同比增长近 370%，展现出强劲的增长势头。然而，平台入驻费、海外仓建设、数字营销推广、国际物流体系搭建等前期投入同样构成了当期重要的成本项。

（二） 2026 年经营计划

面对全球制造业格局深度调整的历史机遇，公司以高瞻远瞩的战略眼光，制定了未来五年“五位一体”行动计划。这一战略体系以水泵、清洗清洁工具两大核心板块为双轮驱动，充分发挥全产业链协同效应，致力于将公司打造成为集研发、生产、销售于一体的世界一流综合性企业，最终成长为具有全球影响力的智能制造民族品牌。

2026 年公司将迈出“五位一体”未来五年行动计划的第二步：

1、深耕细作，全面提速

针对国内市场，公司将继续布局更多的区域，与合作伙伴开设五金机电一站式采购平台，加速君禾产品、品牌在市场端的快速推广并获得广大消费者认可。2026 年 3 月，公司第 17 家五金机电仓储中心在上海大缔建材市场正式开业，标志着君禾品牌全国化布局迈入了深耕细作、全面提速的新阶段。

2、巩固优势，开拓新域

在国际市场方面，公司将采取“巩固优势区域、开拓新兴市场”的双轨策略。公司将继续巩固在欧洲、美洲等传统优势市场的领先地位，同时加快在东南亚、中亚、非洲等地的线下和线上布局。

东南亚市场作为全球制造业转移的核心承接地区，正迎来前所未有的发展机遇。公司将依托泰国生产基地，深度参与东南亚市场开拓。中亚和非洲市场则代表了未来的增长潜力。随着“一带一路”倡议的深入推进，中亚地区的基础设施建设需求持续增长；而非洲市场在城市化进程加速和人口红利释放的背景下，家用水泵需求呈现爆发式增长态势。公司将针对不同市场的特点，制定差异化的产品策略和渠道策略，实现精准市场开拓。

3、产业整合，实现发展

2026年，公司还将持续关注国内泵行业及上下游产业链的整合机会，充分利用资本市场的功能，对国内外知名泵相关制造品牌、同一产业链下的家用消费品市场、家用水处理等消费市场的优质项目进行并购整合，努力将公司打造为国内家用水泵龙头企业。

未来，公司将继续通过技术并购、品牌收购、产业链整合等方式，快速获取核心技术、优质品牌和市场渠道，实现跨越式发展。

二、坚持科技创新，提升核心竞争力

（一）2025年研发情况

2025年公司持续强化自主创新能力，在技术研发、产品设计、检测等关键环节实现系统性提升。通过深化产学研合作、依托博士后工作站等创新平台，公司积极开展前瞻性技术研发，加速新产品布局，全面满足客户对产品性能、质量及成本优化的多元化需求。2025年度，公司完成梳理整合10个功率规格的标准化水泵核心部件技术平台，为快速满足多样化市场需求奠定基础，并在泳池清洁、商业储能变频液冷单元等新兴领域进行积极探索。

在产品创新方面，公司推出多款具有市场竞争力的新产品。其中，265号低吸潜水泵集成了自适应流量调节技术，通过专利算法实时感知水位变化，实现5毫米超低水位启动与1毫米极限剩水抽吸的精准平衡，并采用轻量化防腐设计，广泛适配台风排涝、渔船排水、泳池清洗等复杂应用场景。2025年，公司基于池底清洁器产品的市场反馈与技术迭代，在原有产品基础上推出1.5代及2代池底清洁器。特别是2代产品采用双叶轮串并联可调技术，实现了多工况、多场景的灵活应用。该技术已申请欧美专利并获得技术优先权，在行业内处于领先地位。

公司始终密切关注行业发展趋势与新兴品类动态，通过深入研判市场需求与

技术前景，前瞻性地把握液冷行业爆发性增长机遇。目前，公司已针对相关品类启动系统性产品开发工作，小功率液冷屏蔽泵已进入开模阶段，中大功率液冷泵还处于市场及技术分析论证阶段。

在研发团队建设方面，公司持续推进应届高校毕业生人才引进与培养机制，积极吸纳优秀工程师，不断扩充研发人员队伍。通过组织专业培训、邀请行业专家讲座等多种形式，持续提升研发团队的专业素养与技术能力，为公司的技术创新提供坚实的人才保障。

截至 2025 年 12 月 31 日，公司共拥有国内外专利 230 项，拥有各项国内专利 195 项，其中发明专利 26 项、实用新型专利 113 项、外观设计专利 56 项；拥有各项境外专利 35 项，其中境外发明专利 13 项、实用新型专利 13 项、外观设计专利 9 项。这些专利覆盖了水泵结构设计、控制系统等多个技术领域，形成了严密的知识产权保护网。

（二）2026 年研发计划

展望未来，随着工业 4.0 和智能制造技术的深入推进，水泵行业正朝着高效化、智能化、绿色化的方向发展。根据行业预测，到 2030 年，智能水泵的市场份额将从目前的 15% 提升至 40% 以上。公司将继续坚持技术创新战略，加大在物联网、AI 深度智能、系统一体化集成等领域的研发投入，推动产品向高端化、智能化升级。

2026 年，公司计划围绕四大业务板块实施差异化研发策略，具体部署情况如下：

1、在 OEM 产品线上实施稳健而系统的研发策略，重点围绕现有产品矩阵进行深度优化与战略性补充。这一策略的核心在于巩固现有市场地位，同时通过技术迭代和产品线拓展来增强客户粘性。

2、将 ODM/OBM 产品研发的重心聚焦于游泳池使用与维护相关品类，这是一个具有巨大潜力的细分市场。根据行业报告，全球游泳池用品、服务和维护市场规模在 2023 年已达数十亿美元，预计将以一定的复合年增长率持续增长。

3、随着全球环保意识的增强和锂电池技术的成熟，锂电园林工具市场正迎来爆发式增长。2026 年，公司将重点推进锂电园林工具的研发，特别是在智能割草机领域实现突破。

4、随着数据中心和储能行业的快速发展，液冷技术正成为散热领域的重要发展方向。2026年，公司将战略性布局工业液冷系统业务，重点开发储能液冷单元和数据中心液冷泵两大核心产品。

2026年的研发计划体现了公司稳中求进、创新突破的发展思路。我们将在巩固现有业务的同时，积极布局新兴领域，通过技术创新驱动公司高质量发展。这一战略规划的实施，将有力推动公司向技术驱动型企业转型，在激烈的市场竞争中赢得先机。

通过持续的技术创新、精准的市场定位和开放的产学研合作，公司不仅在国内市场确立了领先地位，更在国际舞台上展现了中国制造的实力与智慧。面对未来的机遇与挑战，公司将继续秉持“技术驱动、品质为先”的理念，为全球用户提供更高效、更智能、更环保的水泵解决方案，推动行业向更高水平发展。

三、高度重视投资者回报，坚持价值创造

公司高度重视投资者的合理回报，通过制定明确的利润分配政策，持续实施年度利润分配，在兼顾公司发展阶段和长远发展需求的情况下，与全体股东共享发展红利，努力实现公司价值和股东利益最大化。

2025年为进一步细化公司股利分配政策，建立对股东持续、稳定、科学的回报机制，保持股利分配政策的连续性和稳定性，给予投资者合理的投资回报，引导投资者树立长期投资和理性投资理念，保护投资者的合法权益，公司根据《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《上市公司监管指引第3号-上市公司现金分红》等文件精神 and 《公司章程》的相关规定，制定了《君禾泵业股份有限公司未来三年（2025年-2027年）股东回报规划》。

经公司2024年年度股东会审议通过，公司2024年度向全体股东每股派发现金红利0.08元（含税），合计派发现金红利31,237,706.96元（含税），占2024年归属于上市公司股东净利润比例为39.32%。

2026年，公司将坚定不移地实施高质量发展战略，建立健全股东价值回报机制，继续坚持为投资者提供持续、稳定的现金分红，注重提升投资者的获得感，使广大投资者能够切实分享到公司的发展成果。

四、提高信息披露质量，强化投资者关系管理水平

（一）提高信息披露质量

信息披露是公司向投资者展现的重要窗口，高质量的信披不仅有助于投资者全面了解公司经营现状，更是建立资本市场信任的基石。2025年，公司累计发布公告63份（包括定期报告），公告附件72份。2025年公司持续加强信披文件的易读性。针对传统财务报告专业性强、普通投资者难以理解的问题，公司在年度报告、半年度报告中增加了“管理层讨论与分析”章节的图表化呈现，将复杂的财务数据转化为直观的可视化图表，帮助投资者快速把握核心信息。

2026年，公司将继续提升信息披露质量，计划从两个方面深化工作：一是采用新颖、简明的形式强化定期报告的宣传与解读；二是设立信息披露质量内部评审小组，由董事会秘书办公室牵头，财务部、法务部、内审与稽查部共同参与，对每份公告进行交叉审核。评审内容包括信息的准确性、完整性、及时性和可理解性四个维度，确保信息披露既符合监管要求，又能满足投资者需求。通过这些举措，公司将促进投资者对公司更好地理解与价值认同，在资本市场树立诚信、透明的良好形象。

（二）强化投资者关系管理水平

公司高度重视投资者关系管理工作，将其视为维护公司市场价值、增强投资者信心的重要战略举措。在资本市场日益成熟的背景下，投资者关系管理已从简单的信息传递升级为双向沟通、价值传递的综合性工作。2025年，公司构建了多样化投资者沟通体系：通过常态化召开业绩说明会、电话会议、现场调研、上证e互动、投资者热线、邮箱等多种渠道，及时解答投资者关注的问题，加强了与投资者的沟通，公司董事长、独立董事、总经理、董事会秘书、财务总监等主要负责人积极参加有关活动，使得投资者可以更充分地了解企业经营情况，更好地增进市场价值认同。

2026年，公司将进一步加强投资者沟通工作，传递公司长期价值，具体规划如下：

首先，坚持常态化投资者交流机制。2026年公司将继续坚持常态化召开业绩说明会，并积极参加证监会、上海证券交易所等组织的投资者集中交流活动，积极组织公司管理层通过业绩说明会等渠道与投资者深入交流，让投资者直接了解管理层对公司发展的思考和规划。

其次，实施差异化投资者沟通策略。针对机构投资者，通过接待现场调研、

参加反向路演等方式加强互动交流。针对中小投资者，公司将通过公开信息披露、召开业绩说明会、E 互动平台问题回复、接听投资者电话等方式使投资者更好地了解公司情况。

第三，创新投资者沟通方式。在信息披露合规的前提下，2026 年公司将积极探索利用多种媒体平台向广大投资者传递公司的发展战略及业务开展情况。

第四，加强投资者关系团队建设。公司计划 2026 年对投资者关系团队进行专业培训，提升团队在财务分析、沟通技巧、危机处理等方面的专业能力。

通过这些系统性的投资者关系管理举措，公司将不断提升资本市场形象，增强投资者信心，为公司的长期发展创造良好的资本市场环境。

五、坚持规范运作，夯实高质量发展基础

公司始终将规范运作视为企业可持续发展的生命线，并将其作为提升核心竞争力的重要抓手。在日益复杂的市场环境和日趋严格的监管要求下，公司深刻认识到，只有建立完善的治理体系、健全的内部控制机制和有效的风险管理框架，才能为高质量发展奠定坚实基础，实现基业长青。

（一）持续优化治理体系，筑牢规范运作根基

2025 年，公司积极响应监管要求，全面加强合规文化建设。公司董事、高级管理人员、证券部及财务部相关人员通过线上及线下相结合的方式，参加了证监部门、上市公司协会等组织的各类合规培训。通过系统学习，相关人员对资本市场相关法律法规的理解更加深入，合规意识显著提升，有效规避了公司治理风险。

（二）系统推进治理升级，适应监管新要求

2025 年公司根据新《公司法》及《上市公司章程指引》的要求，不再设立监事会，并深入研究新《公司法》《上市公司章程指引》等法律法规，结合公司实际情况，及时修订和完善《公司章程》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》等多项内部管理制度。重点强化对控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员等“关键少数”的责任约束，明确其忠实勤勉义务，确保公司内部管理的制度化、规范化水平不断提升。

（三）强化风险防控，完善内控体系建设

2026 年公司将持续完善以风险管理为导向的内部控制体系建设。借鉴行业内优秀企业的实践经验，公司将定期对公司面临的战略风险、财务风险、运营风

险、合规风险等进行识别和评估，建立风险数据库和预警机制；针对采购、销售、投融资、研发等关键业务环节，梳理流程节点，明确控制措施，堵塞管理漏洞。特别是在关联交易、对外担保、重大投资等事项上，严格执行分级授权决策程序。公司还将提升内部审计部门的独立性和权威性，扩大审计覆盖面，从事后监督向事前预防、事中控制延伸。对审计发现的问题建立整改台账，确保整改到位。

（四）聚焦“关键少数”，提升履职能力

公司深知，控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员等“关键少数”的规范意识和履职能力，直接关系到公司治理的有效性。2026年，公司将：

1. **加强专项培训：**针对“关键少数”开展法律法规、职业道德、公司治理、风险管理等方面的专项培训，提升其合规意识和履职能力。

2. **健全考核机制：**将规范运作情况纳入“关键少数”的绩效考核体系，与其薪酬、晋升等直接挂钩，形成有效的激励约束机制。

3. **强化责任追究：**对违反法律法规、公司章程或损害公司利益的行为，依法依规严肃追究相关人员的责任，维护公司及全体股东的合法权益。

通过上述系统化、全方位的举措，公司将不断夯实规范运作的基础，提升治理效能，为公司在复杂多变的市场环境中行稳致远、实现高质量发展提供坚强保障。规范运作不仅是公司应对监管要求的被动选择，更是公司追求卓越、赢得市场信任、实现可持续发展的主动战略。

六、风险提示

本次“提质增效重回报”行动方案是基于公司目前的实际情况和外部环境做出的计划，其中涉及公司规划、发展战略等前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，未来可能会受到行业发展、市场环境等因素的影响，具有一定的不确定性，敬请广大投资者注意相关风险。