

合肥井松智能科技股份有限公司

关于公司 2026 年度“提质增效重回报”行动方案的 半年度评估报告

为践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，维护合肥井松智能科技股份有限公司（以下简称“公司”）全体股东利益，公司于 2026 年 4 月 28 日在上海证券交易所网站披露了《2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案的评估报告暨 2026 年度“提质增效重回报”专项行动方案》（以下简称“2026 年度行动方案”），围绕主营业务发展、优化运营管理、完善公司治理、重视投资者回报、推进高质量信息披露等重点领域制定了具体举措。

2026 年上半年，公司严格依照 2026 年度行动方案推进各项工作落地。现将 2026 年上半年度行动方案的实施进展与评估情况报告如下：

一、聚焦公司核心业务，锐意创新以增强竞争力

（一）战略转型成效显著，机器人业务成为增长新引擎

2026 年上半年，公司实现营业收入 21,991.54 万元，较上年同期的 35,737.59 万元下降 38.46%。分业务来看，智能仓储物流系统业务实现收入 1.37 亿元，同比下降 55.82%，收入下滑主要受部分客户土建工程延期影响：公司承接的相关项目未能按期进场，项目安装调试、验收交付进度相应推迟，对应业务收入确认随之延后，最终导致本报告期营业收入较上年同期出现较大幅度下降。智能物流设备（机器人）业务实现收入 0.7 亿元，同比大幅增长 88.44%，继续保持强劲增长态势，目前已成为公司重要的增长引擎。随着机器人业务占比持续提升，公司收入结构正从原先主要依赖智能仓储物流系统的单一模式，向系统与设备并重的多元化结构转变。

（二）产品创新持续突破，技术研发稳步推进

公司围绕智能物流与智能仓储场景，持续开展 AI 模型研发攻关，重点推进物流垂类 AI 模型研发，目标打造“开箱即用”的标准化产品，目前该模型已进入最终测试阶段。公司坚持全栈自研，已在垂类 AI 模型、多传感器融合导航等领域形成核心优势。同时，公司持续迭代 AI 调度算法，依托模型训练优化设备路径规划与多任务调度能力，推动机器人从自动化执行向自主决策、

智能协同演进，助力客户实现仓储物流环节由设备自动化向系统智能化的整体升级。公司依托上海、杭州、合肥三大研发中心，持续夯实软硬一体化的技术护城河。

知识产权方面，公司持续推进专利布局。2026 年以来，公司新增获得多项发明专利授权，包括“基于多模态仓储与运输一体化的 AGV 调控方法、鹰眼系统及程序产品”“用于 AGV 导航仪安装位置的辅助标定方法及程序产品”“一种自动导引无人物流输送车”“一种轻型高速 EMS 小车”等，进一步夯实了公司在智能物流装备核心算法与控制系统领域的技术护城河。

产品端，公司于 2026 年推出新一代无人叉车产品。2026 年 5 月，第二届全国人工智能应用技术技能大赛（即“全球无人叉车大赛”）在浙江杭州举办，公司参赛产品——X3-CF 系列平衡重 FMR 智能叉取机器人，凭借卓越的综合性能与稳定的临场发挥，在室外赛道项目中勇夺冠军。

（三）全球化战略深入推进，海外市场拓展取得积极进展

报告期内，公司持续深化全球化战略布局，战略重心已由“跟随出海”转向“自主品牌出海”。2026 年 4 月，公司参加了在美国亚特兰大乔治亚世界会议中心举办、全球最具影响力的物流与供应链展会——MODEX 2026，携新一代智能 FMR 产品矩阵重磅亮相；本次展出的两款核心产品——针对高密度仓储的 X1-RT 系列前移式 FMR 和面向全天候重载作业的 X3-CF 系列平衡重 FMR，吸引了北美、欧洲、东南亚等地众多专业观众及行业媒体的高度关注。

目前，公司已在西班牙、俄罗斯、巴西、美国等纯海外市场建立战略合作关系，在持续巩固泰国、越南等东南亚成熟市场的同时，已成功进入西班牙、印度尼西亚、俄罗斯等新兴市场。公司正通过“直销、代理、合作”相结合的多元化渠道，系统推进全球化战略落地。

（四）行业聚焦持续深化，标杆项目落地见效

行业聚焦层面，报告期内公司持续深耕化工、冶金、新能源等核心优势赛道，同时加快推进生态合作网络建设与商业模式创新。2026 年 1 月，公司举办“智链未来之夜”暨 2026 生态发展大会，近百名叉车领域企业代表齐聚合肥，围绕智能生态协同共生、合作价值深度共创展开研讨。后续公司先后在深圳举办华南区生态沙龙、在济南举办华北区生态沙龙，形成了以合肥总

部为核心、向全国重点区域延伸的生态布局。公司面向生态伙伴发布三大差异化合作路径，可适配不同规模、不同业务类型的合作方灵活选择。

商业模式创新层面，报告期内公司与场内物流设备领域龙头企业佛朗斯股份达成战略合作，共同打造 RaaS（机器人即服务）创新服务模式。双方计划构建智能物流全生命周期服务运营系统，以“前沿技术+专业服务”重构智能物流价值链路，新模式可显著降低客户初始投入与综合成本，强化本地快速响应运维能力。

项目落地层面，报告期内公司接连中标多个标杆项目。2026 年 4 月，公司成功中标中铝铝箔（云南）有限公司新能源高精板带箔智能化项目，项目总金额超 1.2 亿元，助力中铝铝箔建成新能源铝箔行业首个全流程数智化标杆工厂。同月，公司与西南铝业（集团）有限责任公司签署高性能宽幅合金板带生产线项目合同，合同金额超过 1 亿元。报告期内，公司累计收到十余份客户表扬信，覆盖包装、机械、医药、化工等多个行业，体现了客户对公司智能物流解决方案、软硬件产品及综合交付能力的高度认可。

二、优化运营管理、提高产品品质

（一）产能建设加速推进，保障未来增长动能

为支撑公司“产品化、规模化”战略转型落地，公司二期工厂（年产 10,000 台套智能物流装备生产线）已于 2026 年 2 月完成主体封顶，目前正在推进设备采购调试工作，预计 2026 年 12 月正式投产。该工厂设计产能规模约为 16 亿元，全面达产后，与合肥一期工厂合计的总产能预计接近 30 亿元。此外，公司于 2026 年 1 月在六安市金安经济开发区签约落地智能仓储物流装备项目，项目计划占地 26 亩，聚焦高端智能仓储设备生产。上述产能布局将进一步完善公司生产制造体系，为满足持续增长的市场需求提供充足保障。

（二）持续推进数字化平台建设

在数字化平台建设方面，公司持续推进数字化转型，加快信息系统整合与数据协同。报告期内，公司自研的井松数字化管理平台于 2026 年 3 月正式上线，搭建了统一经营管理工作平台。平台集成项目全周期管理、研发课题跟踪、质量异常闭环、OA 流程监控、售后维保结算等业务模块，实现项目、质量、责任的全流程可视化管控。平台自动采集业务数据支撑月度绩效核算，

经多级评价后联动薪酬发放，保障考核客观可追溯。通过统一数字化管控，减少跨系统人工对账，有效提升内部管理效率与精细化管理水平。

（三）持续优化产品品质与服务质量

公司坚持核心设备自研自产，从研发设计、原料采购到生产制造、检验测试，实施全流程精细化质量管理。报告期内，公司持续深化“智慧护航之旅”专项活动，由售后、研发、设计等技术骨干组成专业团队，深入项目现场，为客户提供免费维护、设备保养、系统升级、培训答疑等一体化增值服务。公司提供7×24小时全天候在线服务，覆盖系统升级、备件速达、远程技术支持及个性化方案定制等全方位保障。

三、持续完善公司治理，有效防范风险，提升规范运作水平

（一）完成董事会换届选举，持续优化治理结构

报告期内，公司顺利完成董事会换届选举工作。2026年4月22日，公司召开职工代表大会，选举孙雪芳女士为公司第三届董事会职工代表董事；2026年5月22日，公司召开2026年第二次临时股东会，采用累积投票制选举姚志坚先生、李凌先生、王丹女士为公司第三届董事会非独立董事，选举邵振安先生、王勇先生、翟华先生为公司第三届董事会独立董事。同日，公司召开第三届董事会第一次会议，选举姚志坚先生连任公司第三届董事会董事长，并完成了第三届董事会各专门委员会委员的选举工作。本次换届选举进一步优化了公司治理架构，为公司持续规范运作和战略落地提供了坚实的组织保障。

（二）完善薪酬管理制度，健全激励约束机制

根据上市公司治理准则要求，公司制定并实施了《董事、高级管理人员薪酬管理制度》，进一步健全了董事、高级管理人员的激励约束机制，将董高薪酬与公司经营业绩直接挂钩，为公司长远健康发展提供了制度支撑。公司同时完善了薪酬考核体系，将部门绩效与公司整体经营目标深度绑定，切实强化“公司经营人人有责”的共识，充分调动了各层级员工的积极性与创造力。

（三）持续强化内控与风险防控

报告期内，公司持续完善内控体系建设，强化风险管理与合规意识。公

司董事会审计委员会依据相关法律法规及《公司章程》的规定，认真履行监督职责。报告期内，审计委员会审议了《关于增加闲置自有资金现金管理额度的议案》《关于公司及子公司使用部分暂时闲置募集资金进行现金管理的议案》及《关于公司及子公司开展外汇套期保值业务的议案》等事项，对公司现金管理、募集资金使用及外汇风险防范等事项进行了有效监督。审计委员会还对容诚会计师事务所 2025 年度审计工作履行了监督职责，审阅了审计计划、财务报表及审计报告初稿，督促审计进度，确保年报按时披露。2026 年 5 月，公司完成董事会换届选举后，新一届审计委员会已同步组建完成，由独立董事邵振安先生担任召集人。

在合规培训方面，公司高度重视董事、高级管理人员的履职能力建设。公司积极组织新任独立董事参加上海证券交易所举办的专业培训。报告期内，公司独立董事已按要求完成上海证券交易所 2026 年第 2 期上市公司独立董事后续培训，进一步提升了独立董事对最新监管政策、公司治理及信息披露规范的理解与把握能力。此外，公司持续通过内部与外部合规培训提升员工的合规意识与专业能力，有效防范经营风险，为公司持续规范运作和长期健康发展提供坚实保障。

四、重视投资者回报，积极履行股东回报义务

（一）实施 2025 年度利润分配

2026 年上半年，公司依照《公司章程》及利润分配政策，完成了 2025 年度利润分配方案的实施工作。本次分配以权益分派股权登记日登记的总股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.5 元（含税），合计派发现金红利 5,030,123.25 元。2025 年度公司现金分红总额占当年归属于上市公司股东净利润的比例为 15.92%，本次分配方案充分体现了公司对股东回报的高度重视。

（二）持续做好投资者沟通工作

报告期内，公司持续加强与投资者的沟通交流，于 2026 年 5 月 6 日通过线上方式举办了 2025 年度暨 2026 年第一季度业绩说明会，就订单产能、研发方向、AI 技术应用及业绩表现等投资者关注的问题，与参会投资者进行了深入交流。同时，公司通过上海证券交易所 e 互动平台及电话及时回复投资

者提问，就公司经营情况、战略进展及产能建设等投资者关切的问题进行充分沟通与解释，确保每一位投资者的疑问都能得到及时、详尽的回应，并将投资者的关注点、意见或建议及时反馈给公司管理层和董事会。

五、高质量做好信息披露，积极传递公司投资价值

报告期内，公司严格遵守法律法规及监管机构规定，认真执行公司信息披露管理制度，真实、准确、完整、及时、公平地履行信息披露义务，按照监管要求及时披露了 2026 年第一季度报告、相关临时公告及股东会决议等文件。

此外，公司还通过官方网站、微信公众号等平台及时发布公司动态与产品信息，多维度传递公司投资价值。公司亮相 MODEX 2026 展会、夺得全球无人叉车大赛冠军等事件，均通过多种渠道及时对外传播，有效提升了公司的品牌影响力与市场关注度。

六、持续完善行动方案评估，维护公司市场形象

2026 年上半年，公司对“提质增效重回报”专项行动方案的执行情况开展了阶段性评估，保障各项行动计划有效推进。从执行结果来看：收入结构持续优化，机器人业务表现突出，已成为公司重要增长引擎；产品创新持续推进，物流垂类 AI 模型进入测试收官阶段，无人叉车在全球赛事中夺冠，验证了公司产品实力；全球化战略取得实质性突破，海外市场拓展收获积极进展；产能建设稳步推进，二期工厂投产在即；公司治理结构持续优化，董事会换届顺利完成；投资者回报得到有效落实，2025 年度利润分配方案已实施完毕。

基于上半年执行情况，公司将继续围绕“产品化转型”与“全球化布局”两大战略主线，推进各项举措落地：一是加快物流垂类 AI 模型的商业化落地，推动智能叉取机器人等核心产品从“项目定制”向“标准化交付”加速转型；二是保障二期工厂按期投产，释放产能红利；三是持续深耕海外市场，稳步推进东南亚、欧洲、北美等地销售与服务网络建设；四是持续加强投资者关系管理，进一步提升信息披露质量与透明度。

展望下半年，公司将继续坚持“提质增效重回报”的行动方针，持续优化产品和服务，加大创新投入力度，以更优异的经营业绩回报广大投资者的

信任与支持。

本报告所涉及的公司规划、发展战略等内容属于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。

合肥井松智能科技股份有限公司

2026 年 8 月 26 日