

苏州瀚川智能科技股份有限公司

2025 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，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》，苏州瀚川智能科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 4 月 24 日发布了《2024 年度“提质增效重回报”行动方案》，于 2024 年 8 月 29 日发布了《2024 年度“提质增效重回报”行动方案半年度评估报告》。2024 年度，公司根据“提质增效重回报”行动方案内容积极开展和落实相关工作。为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，树立良好的资本市场形象，公司制定了 2025 年度“提质增效重回报”行动方案。主要措施包括如下方面。

一、聚焦并深耕电连接设备领域的优势业务

公司聚焦一个业务方向-即电连接智能装备领域，集中优势资源打造核心竞争力，基于多项单元化、模块化标准平台，为客户提供柔性、高效、专业的智能制造解决方案及标准化单机与整线设备。

十余年来，公司积累了大量国内外知名客户，并建立了长期、稳定的合作伙伴关系。基于此，公司的优势业务—电连接装备领域的行业地位进一步巩固，竞争优势也愈发凸显；同时，基于电连接装备先发力于汽车智能制造业务的技术优势，公司也在 2024 年积极探索并落地人工智能算力中心领域智能装备业务机会，并逐步建立了独特优势。

2024 年，公司集中资源，聚焦并深耕电连接智能装备领域的优势业务，同时战略性调整新能源业务和剥离非核心业务。2024 年度，公司实现营业收入 47,396.77 万元，同比下降 64.61%；归属于母公司净利润为-110,298.83 万元，；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为-109,848.84 万元，出现大额的亏损，主要原因如下：

（1）受宏观经济环境影响，公司汽车装备业务交付量及验收进度低于预期，

同时公司针对新能源业务的电池设备和充换电设备进行了战略性收缩调整，影响公司整体营业收入情况；（2）基于谨慎性原则及相关资产的实际情况，公司按照企业会计准则的要求，对发生减值损失的资产计提了减值准备，对公司本期的利润相关指标造成较大影响；（3）战略调整导致的一次性费用增加，如将各地子公司闲置厂房退租，导致长期待摊费用中剩余的装修费一次性计入管理费用；优化组织结构与人员，公司依法合规给予优化人员赔偿，导致支付离职补偿金较多。

2025 年继续聚焦并深耕电连接智能装备的优势业务，聚焦核心产品线，聚焦海外市场与大客户，提升盈利质量。

1、集中资源，聚焦并深耕电连接设备领域的优势业务，保障交付，积极开拓国际市场

公司聚焦一个业务方向，集中优势资源打造核心竞争力；敏锐把握汽车装备业务和人工智能算力中心装备业务机会，精准捕捉市场动态，顺势而为推动业务增长。

汽车电连接智能装备业务是公司的核心业务和压舱石业务，公司以“全球电连接智能装备领先者”为发展目标，坚持国际化战略，深耕国内和海外市场，持续专注于全球细分市场主流产品、主流客户及主流工艺。一方面通过非标定制自动化解决方案增加客户粘性并持续提升技术壁垒，另一方面通过标准化产品持续提升业务创收能力与盈利能力。

公司将自身核心的电连接装备业务从汽车智能制造领域延伸至人工智能数据算力中心的智能制造，并已获客户多条产线订单，2024 年度获得“苏州市人工智能终端重点企业”的荣誉称号。除此之外，随着智能汽车、自动驾驶时代来临，高速线束、摄像头、雷达、传感器、控制器等新型硬件都要迭代更新，目前公司已经拥有毫米波雷达、超声波雷达、传感器等关键部件的成熟的全自动解决方案。

2、战略性调整新能源业务，剥离非核心业务

（1）新能源业务保障接单质量

2025 年，针对新能源业务，公司将重点工作聚焦在项目交付与应收账款回收上，在客户按时付款的前提下，优先保证在手订单的高质量交付。未来新能源业务将专注于海外高端客户，如松下集团、SK ON 等，提升该业务盈利能力与订

单质量。

(2) 持续剥离非核心业务，集中资源发展核心优势业务

结合公司做优做强主营业务的长远目标和战略布局，为进一步整合公司资源，聚焦主业发展、降低公司经营风险。2025 年，公司持续对不符合公司发展战略的非核心业务，加快清理整顿，战略性退出非核心业务。

3、继续加大研发投入力度

持续较高水平的研发投入是公司保持核心竞争力的关键。2024 年度，公司重点加强标准化产品及技术平台建设，报告期已完成了 V2.0 和 V2.1 的技术平台开发，在线束、板端连接器、线端连接器和传感器产品线技术库共计上传 302 个标准模块；成功完成了高速传输线束产品线 GemNet90° 180° 的项目开发和交付；完成了插针机产品线 PA350 软件升级迭代和 PA400 高配顶杆式的开发，实现了插针机产品线的平台化、智能化。报告期公司完成了新一代汽车高速传输线束和安全气囊线束全自动生产线的研发，并成功交付给客户量产，新一代生产线的功能、性能、效率均有很大的提升

2025 年，公司将持续实践和优化 IPD 流程体系，坚持以技术创新驱动业务发展的战略，以客户需求和技术发展趋势为导向，加大研发投入力度和研发团队的建设，推进各产品线加速完善产品线布局，丰富及优化产品组合，快速形成产品矩阵，并不断对现有产品进行迭代升级和技术创新。2025 年，公司重点加强标准化产品平台建设，推进公司技术平台建设，公司已经制定了连接器、高速线束、传感器设备产品线的中长期标准化技术平台规划，到 2025 年公司交付项目要达到 85%的标准化率。面向未来，我们将继续洞察、跟踪技术趋势和客户需求，加速标准化技术平台的功能扩展、模块性能优化，不断扩展平台的应用场景，满足不同客户的需求。

4、深化上下游合作、实现产业链协同发展

在注重内生研发自主创新的同时，公司并行外延式的发展策略。公司积极探索在相关领域的投资机会，公司将充分利用产业资源，并依托上市公司平台，进一步提升投资价值，公司计划通过多元化股权合作方式，深入绑定产业上下游的合作伙伴，进一步提升公司品牌影响力。同时，公司将关注行业上下游整合机会，通过对产业链优质企业进行投资并构建深度战略合作，激发协同发展新动能，助力公司及行业健康稳定发展。2025 年度，公司会继续重点考虑布局汽车智能化、

电动化领域和人工智能算力中心领域，以及产业链上下游有协同效应的公司。

5、积极开拓国际市场，提升服务全球客户能力

公司是为数不多的能够与海外智能制造装备供应商同台竞技的智能制造设备生产企业，具有十余年国际化运营经验，积累了众多海外优质客户群。2024年，公司持续深度布局北美与欧洲市场及非洲市场，完成摩洛哥市场的布局。

2025年，公司重点围绕大客户，在北美、欧洲、亚太等区域深化全球化布局，进一步依托德国子公司与匈牙利子公司持续深度拓展欧洲市场，完成欧洲地区售前服务与现场交付相结合的本地化运营模式落地，同时重点关注海外存量市场与增量市场，快速构建多国本土化服务能力。赋能全球营销网络本地化服务网点，提升公司的市场反应速度和本地化服务能力。

二、强化精细化运营管理，着力降本增效

2025年，公司将直面发展中问题，持续做好经营管理，用扎实的业绩回报广大投资者，公司将重点经营指标放在利润与现金流上，通过“降本增效”措施，推进全面精益成本管理工作，持续优化成本结构；注重成本支出合理性和必要性，匹配成本增量与收入增量的关系。

1、加强应收账款管理与存货管理，加强流动资产管理

2025年，公司将加强应收账款管理与存货管理。（1）建立客户信用管理体系，审慎评估客户的信用状况和履约能力，制定更为严格和合理的信用政策，减少坏账和逾期付款的风险。（2）强化合同管理，与客户签订更加明确的合同条款，包括付款期限，违约责任等，明确双方的权益和责任，强化跨部门的重大合同联合评审机制，合同管理的严格执行可以促使客户准时支付款项，降低逾期付款的风险。（3）加强催收管理，建立销售回款及坏账绩效考核机制，加大对应收账款的回收力度，以保理、诉讼等多种方式促进回款，关注应收账款实际回款情况；（4）优化销售策略，提升交付能力，提高产品质量，解决痛点问题。

此外，2025年，公司将着力完成新能源业务呆滞库存的清理工作，盘活低效资产。进一步优化库存管理、合理控制存货规模，加强交付节奏，缩短采购周期、加速存货周转等方式，提高存货周转率。

2、加强组织能力建设，稳定团队，激发队伍活力

2025年，公司将根据组织目标和市场环境调整组织结构，构建高管团队垂

直管控的战略执行体系，确保高效运作和决策，通过优化管理结构、提升运营效率，公司将更加专注于产品研发、市场拓展和客户服务等方面的工作；为员工提供持续的培训和发展机会，提升员工的技能和知识。

3、持续推进公司提质降本建设

2025 年，降本增效作为年度经营的一项重点工作，设定了明确的目标，落实到相关部门和相关工作岗位进行执行，以提高产品质量、降低生产成本、提高效率。（1）通过优化产品设计、培育核心供应商，提高产品质量，降低产品成本，缩短交付周期，全面提升基础管理能力。（2）优化生产流程和管理制度，建立 SD 交付流程，将提质降本方法导入 SD 流程，强化项目流程和节点管理、评审的执行和监督。

三、坚持规范运作，提升公司治理水平，推动公司高质量发展

2024 年度，公司高度重视公司治理结构的健全和内部控制体系的有效性，持续完善法人治理和内部控制制度，提高公司运营的规范性和决策的科学性，全面保障股东权益。一是在加强关键少数人员合规培训方面，公司积极组织实际控制人、董监高及关键岗位人员参加监管机构、上市公司协会等举办的专题培训；二是在监管新规监测的机制方面，公司每月定期向董监高发送资本市场及监管政策快报，及时收集、分析并传递最新的监管信息，确保较快对监管动态作出反应。三是在三会运作方面，按计划组织召开股东大会、董事会和监事会会议，不断完善会议议案提交、审核流程，为科学高效的决策提供有力保障。

同时，公司在 2024 年也经历了内部管理层的重大调整，这也是公司处于关键战略调整期的必要举措，这次调整涉及多个关键岗位，涉及董事会秘书、副总经理、财务总监等重要职务，旨在优化管理结构，提升运营效率，为公司发展奠定坚实基础。

2025 年，公司将进一步强化规范治理和加强内控建设工作，严格按照相关制度规则的要求，稳步有序做好《公司法》的落实贯彻工作；持续更新修订《公司章程》《股东大会议事规则》和《董事会议事规则》等内部管理制度，确保董事会决策机制与相关配套制度匹配衔接，促进公司治理水平不断提升；持续完善内控建设，提高内部控制管理水平，围绕公司中心工作和重点任务，开展专项内部审计，提升内部控制风险防范能力，重点对关联交易、对外担保、非经营性资

金往来进行全流程溯源合规管理，保证公司经营管理合法合规以及经营活动的有序进行；在治理结构方面，持续保持与董事会、监事会和管理层的透明沟通，为董事会、独立董事的履职提供高效支持，提升董事会的工作质量。

四、提升信息披露水平，加强投资者沟通

公司自上市以来，高度重视信息披露的合规性和透明度，严格遵守相关法律法规和规范性文件的要求，确保信息披露的真实、准确、完整、及时和公平。

2024 年，公司在信息披露方面尚存在薄弱项，公司因未及时披露与实控人及关联方发生非经营性资金往来情况，也未在公司 2023 年年度报告中进行披露，公司及实际控制人和原财务总监收到了江苏证监局的监管警示函。收到警示函后，公司认真吸取教训并积极进行了整改。同时公司控股股东及实际控制人存在未及时将重大事项告知上市公司进行信息披露的违规事项。这也体现出公司特别是针对控股股东和实际控制人的重大风险事项的识别存在薄弱环节，上市公司及控股股东和实控人层面均需进行整改，以达到合规性、及时性、准确性和长效性的目标。

2025 年，公司切实加强信息披露水平，做好规范治理，畅通与投资者交流渠道。

（1）加强信息披露水平

2025 年，在信息披露质量上，公司将继续提高信息披露水平，通过 PPT、演讲等形式，结合图表和数据，详细解读公司财务状况、业绩情况和战略规划，与投资者交流互动，提高信息披露内容的直观性和可理解性，充分利用数据可视化工具和软件，将财务数据转化为图表、图像等形式，制作数据报告，提高信息披露内容的可视性和易懂性。

公司将完善与控股股东及实际控制人之间的信息沟通与传递机制，确保重大事项的知情和及时传递。为提高信息披露水平，公司持续提升信息披露义务人的责任意识，并积极组织相关人员参加信息披露专项培训，加强对内幕信息等重点事项的管理，切实防范信息披露风险，确保信息的准确性和可靠性。

（2）畅通与投资者交流渠道

公司高度重视与投资者的沟通交流，目前已建立多元化的投资者交流方式。2024 年，公司以视频和网络互动的形式召开 3 次业绩说明会，包括 2023 年度暨

2024 年第一季度业绩说明会、2024 年半年度业绩说明会、2024 年第三季度业绩说明会等。会上公司主要负责人员解答了广大投资者关心的问题，将公司经营成果、财务状况等情况，及时、公开、透明地传达给了市场参与各方。公司同时通过电话、“上证 e 互动”等多种平台与投资者交流沟通，保障投资者平等获取信息的权利。此外，对于长期机构投资者，公司开展路演、反路演等方式与其建立沟通，宣传公司投资价值，转化为公司战略投资者，与公司共成长。

2025 年，公司将充分利用上交所 e 互动平台、上证路演中心、易董、东方财富等线上交流平台，搭建多平台、多维度、更丰富多样的投资者沟通交流平台。同时充分利用公司的公众号以及公司官网及其他媒体渠道，将最新公告等资讯更多维度传递给特定的机构投资者、分析师以及中小投资者，为投资者提供更快速、便捷、多样化的交流渠道，建立起投资者与公司之间双向沟通的桥梁。2025 年，公司计划在定期报告发布后安排 1-2 场业绩说明会，同时公司每月至少组织 1 次投资者接待活动，邀请投资者现场参观公司展厅、工厂或参加公司活动等，使投资者全面了解公司，促进公司与投资者之间建立长期、稳定、相互信赖的关系。公司积极探索树立科学的市值观，推动《市值管理制度》等相关制度过会实行，努力推动公司市场价值与内在价值的匹配。

五、加强以投资者为本，重视投资者回报

公司已于 2022 年 4 月制定未来三年（2022-2024 年）股东分红回报规划，并在规划中明确定量安排。公司根据《公司法》等有关法律法规及《公司章程》的规定，足额提取法定公积金、任意公积金以后，公司单一年度如实施现金分红，分配的利润应不低于当年实现的可分配利润的 10%，最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的 30%。

2025 年，公司将继续推动规范透明、科学完善的长期利润分配机制，增强公司在资本市场的吸引力与竞争力，为公司长远发展奠定坚实基础。继续加大市场开拓力度，优化产品结构，提高产品附加值，加强成本控制，提升公司整体盈利能力，为高分红水平提供坚实的业绩基础。公司将统筹好业绩增长与股东回报的动态平衡，根据所处发展阶段，在保证正常生产经营的前提下，坚持为投资者提供连续、稳定的现金分红。公司管理层也将积极探索一年多次分红、中期分红等方案的可行性，为股东带来长期的投资回报，持续增强广大投资者的获得感。

七、强化管理层与股东的利益共担共享约束

2025 年，公司将积极进一步优化管理层薪酬与激励机制，促进管理层与股东利益的深度融合。公司将针对高级管理人员制定与公司经营紧密挂钩的薪酬政策，使高管在决策时更加专注公司业务发展情况和公司目标的实现，确保高管的薪酬与绩效直接关联于公司整体业绩。

八、其他说明

公司将继续评估“提质增效重回报”行动方案的具体举措，并继续专注主业，提升公司核心竞争力、盈利能力和风险管理能力。行动方案在后续实施过程中，公司将持续关注投资者反馈，结合公司实际情况及投资者关切问题，不断优化行动方案并持续推进方案的落地。行动方案的实施未来可能会受到国内外市场环境因素、政策调整等因素影响，具有一定的不确定性，敬请广大投资者谨慎投资，注意投资风险。

苏州瀚川智能科技股份有限公司董事会

2025 年 4 月 24 日