



上海柏楚电子科技股份有限公司 关于2026年度“提质增效重回报”行动方案

上海柏楚电子科技股份有限公司

Shanghai BOCHU Electronic Technology Co., Ltd

上海柏楚电子科技股份有限公司

关于2026年度“提质增效重回报”行动方案

上海柏楚电子科技股份有限公司（以下简称“公司”或“柏楚电子”）始终深刻认识到，公司在推动自身高质量发展的同时，理应肩负起时代赋予的发展使命与应尽的社会责任。公司将提升企业经营质量、增强投资者回报效能、增进投资者获得感作为核心发展要义，贯穿于各项战略部署与日常经营管理之中。以“投资者利益为本”作为根本遵循，公司在切实维护全体股东合法权益的基础上，立足于对未来发展前景的坚定信心、对企业内在价值的深度认可，以及对履行社会责任的主动担当，于报告期内扎实推进2025年度“提质增效重回报”行动方案的落地实施，并在此基础上，进一步研究制定了2026年度“提质增效重回报”行动方案，确保各项举措的延续性与前瞻性。

一、关于2025年度“提质增效重回报”行动方案的评估报告

（一）技术迭代与场景拓展，驱动经营质量的提升

报告期内，公司持续聚焦并系统推进五大核心基础能力的建设与优化，将其作为驱动技术升级的重要支撑。在此过程中，公司重点围绕关键技术的突破性进展以及前沿新技术的前瞻性布局展开深入探索，力求在激光切割自动化，智能焊接机器人控制系统等领域形成自主可控的技术优势。通过持续加大研发投入与高端人才队伍建设，公司不断引领行业技术发展方向，进一步夯实并巩固了在行业中的领军地位。与此同时，公司持续深化“软硬一体化”的产品协同开发策略，强化控制系统与智能硬件在技术层面的深度融合与互补协同，使二者之间的协同效应得到持续放大。这种软硬协同不

仅显著提升了公司整体产品解决方案的技术护城河，也增强了产品的系统稳定性与场景适配能力，从而能够更精准、更高效地满足客户在不同工业应用场景下的多样化需求，提升客户的使用体验与生产效益。此外，在国际化布局方面，公司采取了双轨并行的战略路径：一方面，深度协同国内优秀的设备制造企业，共同推进全球化市场布局，借助国内产业链优势实现海外业务的协同增长；另一方面，公司积极自主构建覆盖重点区域的海外营销与服务网络体系，持续加强品牌推广、渠道建设与本地化服务能力，从而不断提升终端客户群体对柏楚品牌及系列产品的认知度与信任度，稳步扩大市场渗透率，为公司在全球范围内的持续增长奠定坚实基础。

1、金属成型领域:公司持续加强与下游用户之间的沟通与协作，通过建立常态化的需求调研机制和反馈响应通道，更加全面、深入地了解用户在实际应用场景中的真实需求与痛点。在此基础上，公司不断推动产品功能的快速更新与迭代优化，持续提升业务处理效率以及对市场变化的响应速度，从而进一步巩固并扩大公司在行业中的技术领先地位。2025年度，（1）公司推出推料式型钢切割解决方案，提升了加工效率、质量和产线自动化水平。（2）TubeT精准攻克切厚刀路痛点、光融坡口，满足不同大小沉头孔加工需求、管材套料软件端面补全，完美解决长条槽口零件加工问题，法向量错误检测功能，帮助高效生产，保障加工安全精确生成焊接缝隙，提升加工精度。（3）柏楚管材切割软件TubePro免画图库功能，快速生成常见管材图纸并支持自定义修改，对比传统在套料软件中“先画图再导入”的流程，有效提升加工效率。TubePro小管行业解决方案，中卡避让技术实现100%管材利用率、AI焊缝识别；自动调整焊缝朝向，支持圆管/方管等5种截面类

型TubePro全新线激光寻中方案，有效提升切管寻中速度和精度。

(4) FScut9200系统，实现了柏楚对称式AB轴结构，为钢构加工提供更全面更高端的解决方案；FSCUT9200型钢切割系统，异形件切割，支持桥梁U型肋切割，柏楚支持圆管三相贯孔切割，柏楚型钢切割解决方案颠覆锅炉管排传统加工模式，生产更高效；FSCUT9200型钢切割系统，定高偏摆清根，型钢切割工艺创新升级，定高偏摆清根端面平齐无凸起，一次成型，高效高质量；FSCUT9200型钢切割系统变径梁切割支持变径梁精准定位识别、高效切割，柏楚型钢切割解决方案引领建筑钢结构加工新潮流；柏楚AI焊缝识别，通过海量焊缝图像数据训练模型，精准识别各类焊缝。模型可持续优化学习，让焊缝识别更精准、更高效。

2、智能焊接领域：（1）柏楚电子推出的智能焊接解决方案，助力中国船舶工业加速向智能化转型：①**技术突破，免示教焊接：**通过零件加工图，1秒自动生成3D模型，智能提取焊缝路径，多机协同系统，自动分配加工任务，AI焊缝识别突破传统视觉方案局限，精准识别遮挡焊缝；②**效率提升焊接速度单位面积焊接效率提升约50%；建模效率逆向建模速度较传统方案提升90%（1秒完成3D模型建立）；**错误率控制，解决零件漏装、错装问题，包角位置实现一次性焊接成型；③**落地应用方案已在大连造船等龙头企业实施，实现全流程数字化（设计-建模-焊接）、焊接质量标准化管控。**

（2）柏楚智能焊接系统在电力行业的应用：电力行业快速发展导致需求激增，焊工成本持续攀升，企业面临产能与成本的双重压力。智能焊接系统能达到自动提取变压器油箱等工件的焊缝、智能规划焊接路径、精准控制机器人执行断续焊等复杂工艺。实现全

自动化焊接流程、显著提高工厂整体产能，效率提升。减少对高价焊工的依赖、适应电力设备大规模生产需求，实现成本优化。

(3) 柏楚电子智能焊接系统助力解决桥梁制造业面临焊工短缺与效率瓶颈行业痛点。传统人工焊接依赖经验、示教机器人操作复杂且灵活性不足。通过数字孪生技术，完成虚拟工作站等比例建模、一键生成运动路径与机器人姿态、支持无示教、无人工干预的自动化焊接。大间隙焊接，稳定控制0-6mm间隙焊缝（行业常规仅0-3mm），“智能视觉+电弧跟踪”技术提升容错率。超宽工件处理、点云智能拼接技术实现任意宽度扫描、龙门架全幅面焊接能力。批量生产优化，同类型工件一次建模永久复用、二维图纸3秒转三维可加工模型。焊接覆盖率提升50%+、人工补焊率降低80%、支持一人监管多台设备，提升加工效率。

(4) 柏楚智能焊接系统致力于解决变压器油箱行业应用的行业痛点。变压器油箱类工件因体积庞大，在机器人焊接过程中面临两大核心问题：难以实现精准工装定位、实际焊接时易发生碰撞。通过系统的智能定位技术，支持工件随意摆放后一键初定位、多工件批量初定位功能、无图纸逆向建模技术。通过视觉相机自动匹配定位（无需物理触碰）、准备时间缩短50%以上，提升加工效率。多任务处理，可同时完成多个工件初定位、实现加工流程无缝衔接。智能识别包角方向并自动生成、减少人工干预环节、简化操作流程。稳定识别焊接多种接头类型，筋板焊接、过焊孔、法兰盘，不断提升工艺的适应性。柏楚九轴悬臂焊接机器人技术实现自由定位焊接，支持油箱等工件任意摆放，无需工装定位。可完成多类型焊缝处理，直角焊缝（立向上焊），长直焊缝，法兰盘焊缝，带拐角包角焊缝。操作便捷性，培训周期从预期1-2个月缩短至数天。

坚持人机协作理念，明确“机器服务人类”的定位，旨在提升效率而非替代人工。

3、精密微加工领域：针对当前锂电池高端制造技术中激光焊接的核心痛点，柏楚电子提出了“三位一体”的IWM锂电焊接解决方案。针对激光焊接环节面临三大关键痛点：经验依赖，工艺调试靠“手感”，新工艺研究难度高，参数设定缺乏数据支撑；过程黑箱，焊接一致性差，异常问题发现晚、定位难，易引发批次性质量风险；子系统孤立，控制、执行、监测环节信息不互通，无法闭环管理，影响整体生产效率。不同于当前锂电池制造技术中单一设备的功能叠加，柏楚电子IWM锂电焊接解决方案，通过“振镜控制系统”+“数字化振镜焊接模组”+“OCT在线检测系统”的三位一体，实现了“控制-执行-监测”三个环节的深度融合。通过多传感器数据反馈、工艺参数自适应调整，链接制造执行系统（MES）与质量管理体系（QMS），形成“数据驱动-实时优化-质量追溯”的闭环，最终可提升焊接过程可靠性与电池制造一致性，适配未来更复杂的智能产线需求。

（二）坚守自主研发，加快发展新质生产力

2025年度公司积极应对市场需求，坚守自主研发创新，推进现有产品体系优化迭代，同时积极布局新研发方向，为实现技术进步目标与产品开发规划巩固企业长效发展动能。2025年度增加研发投入至3.4亿元，同比增长约21.45%，完善科技创新激励机制激发研发团队创新活力，优化技术成果产出路径，提升研发资源配置效率，建立创新容错机制，营造良性创新生态提升研发成果转化效能。

报告期内，公司针对10名技术(业务)骨干及董事会认为需要激

励的其他人员实施了2024年限制性股票激励计划的预留部分的授予工作，此举可将公司未来的发展与员工个人的成长进行有机结合，进一步激发人才的创造性，提升组织的活力度，强化企业未来的行业竞争力与新业务拓展能力。2025年共获得27项发明专利授权，15项实用新型专利授权，14项外观设计专利授权。此外，公司始终坚持精准招聘策略，2025年末，研发人员数量较去年增加42人，已匹配企业基本研发需要。公司还通过内外部培训与长期学习计划提升现有员工的综合能力。

公司持续推进在研项目的研发工作，巩固技术创新优势。报告期内，公司持续深耕三大业务领域，着力推动技术成果的高效转化应用，通过持续拓展产品线组合，重点开发具备前瞻技术且具备规模化生产能力的新产品及升级迭代方案。2025年末，公司2021年度向特定对象发行股票的三个募集资金投资项目达到了预定可使用状态。

（三）完善公司治理，强化“关键少数”责任

2025年度，公司全体董事、原监事、高级管理人员积极参与“2025年上市公司董事、监事和高管合规履职培训”等。公司内部每月均组织学习监管动态简报，包含了典型案例解析、实时政策更新信息，提升了“关键少数”人员的合规意识和履职能力。

（四）共享发展成果，注重投资者回报

公司将股东利益回报始终视为核心管理目标之一。响应监管层关于优化分红机制的指导意见，公司已构建起动态分红策略的研究机制。在保障正常运营及战略投入需求的基础上，依据当年度实际经营业绩、资金运作状况以及行业发展态势，积极探索在一年内实施多次分红的可行方案，以期更及时、更灵活地与股东分享企业的

经营成果。

公司在综合考虑当前经营状况及未来战略发展需求的基础上，对自身资金储备与利润留存情况进行了审慎评估，报告期内完成了2024年年度权益分派，现金分红金额占2024年归母净利润的50.41%；2025年半年度权益分派，占2025年半年度归母净利润的30.04%。

（五）提高信息披露工作质量，加强与投资者的有效沟通

报告期内，公司严格遵循《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》及内部《信披管理制度》等法规要求，持续健全并优化信息披露管理体系，坚持以投资者需求为导向，确保披露内容始终符合真实、准确、及时、完整、公平的规范要求，信息披露质量稳步提升。公司通过线上平台与投资者热线保持常态化沟通，严格落实信息披露的公平原则，主动回应投资者问询，收集并整理相关建议，持续完善意见反馈机制。此外，公司借助上证路演中心举办了3场业绩说明会，向投资者介绍各季度业绩情况及财务数据表现，并解答相关问题，增强了业绩信息的透明度与可理解性。2025年，公司还组织了4次线下投资者交流活动。

二、2026年度“提质增效重回报”行动方案

（一）技术迭代与场景拓展，共同推动经营质量的持续提升

公司长期致力于工业自动化方向核心系统与整体解决方案的研发、生产与销售，持续夯实技术底座与产业化落地能力。2026年，公司将重点推动智能产线机器人解决方案及产业化项目、锂电焊接智能解决方案及产业化项目的落地；针对金属切割成型业务，公司将在现有产品矩阵基础上，持续丰富产品类型，不断完善面向不同

工艺场景的解决方案。同时，加大市场营销力度，提升综合服务质量，全方位提高企业经营质量与客户满意度。在海外市场方面，公司将继续配合国内设备制造商的“集体出海计划”，持续提升品牌及产品在终端用户中的认可度与影响力，力争实现海外市场的新突破。

1、金属成型领域：公司持续深化与下游用户的互动沟通，深入把握各类加工场景中的实际应用需求，并基于对用户痛点的精准理解，不断迭代产品功能，优化操作体验与AI工艺库，持续提升产品综合竞争力与品牌认可度，从而进一步巩固市场领先地位。

公司依托“软硬件协同、智能化控制”的核心策略，持续加强控制系统与智能硬件的高效协同，进一步提高激光切割设备的切割效果与加工质量，显著提升加工速度与材料利用率，为客户创造更大的经济价值。

2、智能产线机器人解决方案及产业化项目：公司目前在金属成型激光切割领域已占据行业领先地位，积累了深厚的客户资源与场景理解。而智能焊接、打磨、喷涂机器人市场与公司现有业务技术同源（均依赖运动控制、计算机图形学、智能感知等核心底层技术）、客户群体高度重叠（多为大型制造企业），因此成为公司理想的横向拓展方向。

2026年，公司将继续依托全模块化的自主开发能力，为客户提供覆盖多工艺环节的整体解决方案。在产品及技术创新方面，公司依托五大核心技术，全面优化加工效率、降低现场操作难度、提升离线编程能力与智能化水平、持续丰富内置工艺库，拓展可应用的加工场景，进一步扩大技术赋能的边界。

同时，基于公司在工业自动化控制、智能传感与运动控制领域

的深厚积累，尤其是当前在智能焊接领域已取得的技术成果，公司将进行战略性延伸与升级，研发面向焊接、打磨、喷涂等高危工种的下一代智能化机器人成套解决方案。公司也将从过去提供单一的“激光切割控制”环节解决方案，全面升级为覆盖“切割—焊接—打磨—喷涂”完整工序的智能产线解决方案，此举将显著提升公司在客户生产工序中的价值占比与业务粘性，为公司打开更为广阔的市场空间，推动公司由设备部件供应商向整线智能化方案商的战略跃迁。

3、锂电焊接智能解决方案及产业化项目：2026年，公司将加快对锂电焊接智能解决方案及产业化项目的落地推进工作。当前，随着新能源汽车、储能等产业对安全性要求的持续提升，锂电池制造正朝着更高效、更安全、更一致的方向加速演进。激光焊接作为电芯制造及模组/PACK装配的核心工艺，其质量直接决定电池的导电性、密封性、安全性及循环寿命。然而，在实际生产中，焊接过程长期存在的“质量不可控、过程不透明”等痛点，容易引发批次性安全隐患，严重制约产线良率与交付稳定性。

针对上述行业痛点，公司将依托在工业自动化控制、智能传感与运动控制领域的核心技术积累，对锂电焊接工艺进行系统性升级，将传统不可见的焊接“黑箱”转变为可量化、可视化的“白箱”，并通过“控制—执行—监测”三大环节的深度融合，构建“数据驱动—实时优化—质量追溯”的闭环控制体系，从根本上提升焊接过程的可靠性与电池制造的一致性，有效规避批次性质量风险。

在此基础上，该解决方案可有效提升锂电产线的综合稼动率、降低不良率，从而助力终端客户实现降本增效与营收增长，强化其

市场核心竞争力。公司将以数据驱动为核心引擎，构建全链路智能生态，真正将“数据驱动焊接”理念落到实处，推动锂电制造向智能化、高质量方向持续演进。

（二）坚守自主研发，加快发展新质生产力

2026年度，公司将继续积极应对市场需求，坚持自主研发创新之路。在推进现有产品体系优化迭代的同时，积极布局新的研发方向。为有效实现技术进步目标与产品开发规划、巩固企业长期发展动能，2026年度将持续加大研发资金投入，完善科技创新激励机制，充分激发研发团队的创新活力；优化技术成果产出路径，提升研发资源配置效率；建立创新容错机制，营造良好的创新生态，全面提升研发成果转化效能。

1.推进技术平台迭代与核心能力提升

公司持续推动现有技术平台的迭代升级，强化核心能力，筑牢平台根基。通过密切跟踪行业前沿与新兴技术动态，不断拓展技术视野，积极探索创新路径，系统构建具有前瞻性和领先优势的长远技术发展路线。通过动态优化技术战略布局，为打造稳定、高效、可持续的研发体系奠定坚实基础。

2.强化技术管控与研发人才培养

持续改进与健全现有技术创新管控及支撑体系，借助专利申报等措施，加强知识产权的维护与转化效率。2026年度，企业拟建立按岗位划分的层级化培训体系，通过组织研发人员开展内外结合的专业培训，保证技术团队能够及时跟踪市场变化，掌握行业技术演变方向，从而确保技术研发的预见性与竞争优势。

3、持续加强主营业务的核心竞争力，积极推动募投项目建设

2026年，公司将持续强化主营业务的竞争能力。加快推动智能

产线机器人解决方案及产业化项目、锂电焊接智能解决方案及产业化项目等建设进程，促进相关技术成果的高效转化与应用。通过不断丰富产品线组合，重点开发具备技术领先的新产品及符合用户实际需求的迭代升级方案。在研发投入方面，企业将保持较高强度，计划未来一年内将年度平均研发经费支出占比维持在营业收入10%以上的水平，持续夯实技术创新领先优势。

2026年度，企业将持续推进募投项目的研发任务。对于智能产线机器人整体方案及产业化工程，公司拟面向“切割—焊接—打磨—喷涂”全流程的智能产线一体化方向来进行研发工作，提升在客户制造环节中的价值贡献与业务依赖度，开拓新兴市场。面向锂电焊接智能方案及产业化工程，计划通过“控制—执行—检测”的深度协同，构建“数据驱动—即时优化—质量追溯”的闭环体系，从源头增强焊接工艺的稳定性与电池制造的一致性。在这一坚实的安全基础之上，终端客户可有效助力锂电池产线提升综合设备效率、降低次品率，最终推动锂电企业实现降本增效与营收增长，增强其核心竞争能力。

（三）完善公司治理、强化“关键少数”责任

截至2025年12月31日，公司董事、高管团队合计持有189,664,370股，占总股本比例达65.69%。实际控制人为公司前五大股东，形成管理层与投资者权益深度绑定的治理格局，构建风险共担、利益共享的决策机制。2026年将重点落实董事和高管的薪酬以基本工资加绩效奖金的方案，认真考核绩效，确立价值创造作为薪酬分配的核心依据，建立经营成果与个人收益的动态关联机制

2026年度，在员工薪酬架构设计上，仍将采用固定薪资与绩效奖金相结合的模式，构建以战略目标为导向的多维度考评体系。同

时，持续推进职业晋升通道建设，配套搭建系统化的人才培养机制。

为落实创新驱动发展战略，针对在核心技术突破中取得重大成果或推动重要业务扩展的团队及个人，拟给予一定形式的专项奖励。通过建立与工作表现紧密挂钩的绩效机制，有效激发核心员工的工作积极性，提升团队凝聚力，实现个人价值提升与企业核心竞争力增强的双重目标。

加强董事及高级管理人员的合规意识建设。公司计划自2026年起，要求全体董事和高级管理人员每年至少参加1次由证监会、交易所或上市公司协会组织的专业培训，并建立“培训+辅导”常态化机制：通过专业机构授课、法律顾问专题研讨及定期合规交流，增强履职能力。同时，以每月不少于一次的频率，通过监管动态简报、典型案例解析等形式实时传递政策信息，切实提升关键人员的合规意识与执业水平。

（四）与投资者共享成长收益，高度重视股东回报

公司始终将维护股东利益列为核心管理目标之一。针对监管部门关于优化分红机制的指导意见，公司已构建起动态分红策略的研判机制。在保障正常运营及战略投入需求的前提下，结合当年度实际经营业绩、资金状况及行业发展趋势，积极研究在一年内实施多次分红的可行性，力求以更及时、更灵活的方式与股东共享企业经营成果。

过去四年（2020-2024年），公司持续保持较高水平的分红力度，年度现金分红率均稳定在30%以上。其中，2023-2024年度的现金分红占合并报表归属于母公司股东净利润的比例超过50%。

基于当前经营态势及战略发展需要，并综合考虑企业资金储备

与利润留存情况，公司2025年度利润分配方案如下：每10股派发现金红利19.28元（含税），同时以资本公积金向全体股东每10股转增4股。现金分红金额占公司2025年度合并报表归属于母公司股东净利润的50.04%。2025年度公司现金分红（包括中期已分配的现金红利）总额748,965,430.64元，占2025年度归属于上市公司股东净利润的67.32%。

2025年度现金分红金额较上年实现增长。此举旨在通过实质性回报切实保障投资者权益，倡导资本市场价值投资理念，助力构建健康有序的市场生态。

（五）提高信息披露工作质量，加强与投资者的有效沟通

2026年度，公司将继续严格遵守《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》以及内部《信息披露管理制度》等各项监管要求，通过完善制度框架不断优化信息披露体系。坚持以投资者对信息需求为核心导向，切实保障披露内容具备真实性、准确性、及时性、完整性与公平性，全面提升信息披露的实效性。

在投资者关系管理方面，2026年公司将重点推进以下优化措施：借助线上平台与投资者热线建立日常化沟通渠道，严格遵循信息披露合规要求，保障各类投资者平等获取信息，并对市场关注的问题给予专业、细致的答复；通过上证路演中心举办业绩说明会，采用可视化手段增强信息的可读性与透明度；全年计划组织不少于4次线下投资者交流活动，构建多层次、全方位的投资者互动体系，持续提升公司在资本市场的品牌形象与信息透明度。

上海柏楚电子科技股份有限公司
2026年4月10日