

常州祥明智能动力股份有限公司

2025 年度董事会工作报告

常州祥明智能动力股份有限公司（以下简称“公司”）董事会严格按照《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）、《中华人民共和国证券法》等法律法规及《常州祥明智能动力股份有限公司章程》（以下简称“《公司章程》”）、《常州祥明智能动力股份有限公司股东会议事规则》（以下简称“《股东会议事规则》”）、《常州祥明智能动力股份有限公司董事会议事规则》（以下简称“《董事会议事规则》”）等公司制度的规定，切实履行股东会赋予的董事会职责，严格执行股东会各项决议，勤勉尽责地开展各项工作，积极推进董事会各项决议的实施，不断规范公司治理，确保董事会科学决策和规范运作。现将公司董事会 2025 年度工作情况汇报如下：

一、公司治理相关情况

2025 年度，董事会严格按照《公司法》《公司章程》和《董事会议事规则》等法律法规及中国证监会发布的有关上市公司治理规范性文件的要求，不断完善公司法人治理结构，促进公司规范化运作水平。公司股东会、董事会的运作与召开均严格按照《公司章程》等有关规定程序执行，在执行股东会决议、履行信息披露义务、加强投资者关系管理等方面积极开展工作。保证了股东会、董事会的职能和责任得以履行，有效的维护了股东和公司利益。

（一）董事会工作情况

2025 年度，公司共召开 6 次董事会会议，董事会的召集、召开、投票、表决等程序均符合《公司法》和《公司章程》等相关法律法规的要求。公司董事会成员均能够勤勉、认真地履行法律、法规规定的职责和义务，以认真负责的态度出席董事会、股东会。公司独立董事能够独立履行职责，切实维护公司利益和股东权益。具体召开情况如下：

召开日期	会议届次	会议决议
2025年3月13日	第三届董事会第十三次会议	《关于使用部分闲置募集资金进行现金管理的议案》
2025年4月23日	第三届董事会第十四次会议	《关于2024年度董事会工作报告的议案》《关于2024年年度报告及其摘要的议案》《关于2024年度财务决算报告的议案》 《关于2025年度财务预算报告的议案》《关于2024年度总经理工作报告的议案》《关于2024年度利润分配预案的议案》 《关于2024年度内部控制评价报告的议案》《关于<2024年度募集资金存放与使用情况的专项报告>的议案》《关于续聘会计师事务所的议案》《关于会计师事务所2024年度履职情况评估报告暨审计委员会履行监督职责情况的议案》《关于公司董事2025年度薪酬方案的议案》《关于公司高级管理人员2025年度薪酬方案的议案》《关于开展外汇套期保值业务的议案》《关于公司及控股子公司向银行申请综合授信额度的议案》《关于聘任财务总监的议案》《关于提请股东大会授权董事会办理以简易程序向特定对象发行股票的议案》《关于2025年第一季度报告的议案》《关于召开2024年年度股东大会的议案》
2025年8月27日	第三届董事会第十五次会议	《关于2025年半年度报告及其摘要的议案》《关于<2025年半年度募集资金存放、管理与使用情况的专项报告>的议案》
2025年10月23日	第三届董事会第十六次会议	《关于2025年第三季度报告的议案》
2025年11月21日	第三届董事会第十七次会议	《关于修订<公司章程>的议案》《关于制定及修订公司治理相关制度的议案》《关于召开2025年第一次临时股东大会的议案》
2025年12月12日	第三届董事会第十八次会议	《关于补选公司第三届董事会提名委员会委员的议案》《关于补选公司第三届董事会薪酬与考核委员会委员的议案》《关于延长部分募集资金项目实施期限的议案》

（二）独立董事工作情况

公司独立董事严格按照中国证监会《上市公司独立董事管理办法》等相关规定及制度勤勉尽责，积极对公司经营管理、重大项目建设、内部控制制度的建设及执行、公司年度审计及年报编制工作等情况进行了核查，对董事会决议执行情况进行了监督，并提出建设性意见，为维护公司和全体股东的合法权益发挥了应有的作用。

（三）股东会

公司严格按照《公司章程》及《股东会议事规则》的规定召集、召开股东会，2025年度共召开2次股东会，股东会的召集、召开均合法合规。2025年度，股东会的各项决议，均得到了有效的执行。

二、公司 2025 年度经营情况

2025 年，在公司的下游应用行业中，房地产相关业务是公司的主要应用领域，随着下游产业的周期性调整，公司积极调整布局，筹划新的业务发展并优化了产品结构与市场结构。以“电机+”的产品策略，将电机设计与电子、控制、软件、流体、传动等技术集成，形成精密风机、微型空压机、关节模组、泵、减速传动机构、高效电机等智能化、组件化产品及系统解决方案。通过公司的战略调整，更加合理配置公司的产能资源，提升对市场的服务应用能力。

公司实现营业收入 50,796.46 万元，同比下降 0.27%。按产品类别分，下降最大的是交流异步电机，主要与房地产相关，同比下降 8.34%，主要增长的产品中，风机增长 5.44%，直流无刷电机增长 3.32%，按内外销分，内销下降 9.68%，外销增长 19.12%。

全年实现归属于母公司股东的净利润 1,660 万元，同比下降 43.35%。主要原因，一是增加了研发投入，2025 年的研发投入为 3,491.67 万元，比上年增加了 611.38 万元，增长率为 21.23%，二是因募投项目的推进，发生了固定资产报废损失 433.68 万元。制造成本方面，公司业务随着产业调整，结构更加优化，2025 年在铜材价格大幅上涨的背景下，实现主营业务销售毛利率 21.06%，比上年增加了 1.96%。

在期间费用方面，销售费用增加了 31.05%，主要是公司加大了对市场拓展的投入，包括销售人员薪酬、销售机构费用增加。管理费用增加 3.69%，费用科目有增加也有压缩，基本持平。研发费用增加 21.23%，公司加大了研发投入，主要为研发人员薪酬、模具费、样机费增加。上述费用的投入增加，有利于公司未来的发展，但对当期业绩造成了负面影响。

三、公司 2026 年的工作规划

对于公司 2026 年年度目标，公司通过分析市场形势，理解变化，顺应变化，积极采取对策。公司确立的总体战略规划（3166 战略）：铸强三链、绘就一线、锻造六力、聚焦六个核心领域。

1、铸强三链：

补链——新技术、新产品的“补”链，实现自我裂变。

（1）以公司的核心业务、重点应用场景，加强产品的系统策划，策划着眼特色创新和可控，以前瞻性技术预研、平台化产品系列构建、定制化产品专项研发、老产品优化四个维度，全面规划 3 年的项目地图。

(2) 根据市场和公司发展需要，分年度组织实施项目。每半年、年度对规划进行检讨，并适时根据实际进行规划修订。

融链——新经济、新业态、新应用场景的“融”链，实现市场突破。

(1) 以行业龙头客户为目标客户，对标竞品，做好行业研究，确立长周期的先进技术作为我们研发和进入市场的突破口，“技贸工”结合，以攻坚的效率作为优先级。

强链——制造、工程、供应的“强”链，实现自我保障。

(1) 持续推进精益生产和数智结合，持续改善就是最好的创新，鼓励一线能工巧匠建言献策的文化，提升关键工序的制造技术，减少浪费，敏捷高效。

(2) 供应链确保交付确定性是第一性原则，围绕新产品做好供应商的开发，以成本优化为着力点不断优化采购策略，减少不必要的浪费，实现共赢。

2、绘就一条新增长曲线——科技+产业+资本，定位具身智能、医疗健康、航空航天、汽车电子等新质生产力和未来产业，积极布局新的“增长曲线”。

(1) 公司在产品规划和布局上，符合国家引领发展的方向，也是未来可期的大市场。今年需要在市场化和产业化上实现突破，要实现销售收入目标的达成，要一二级市场联动，实现更好的市场反响。

(2) 公司整体“一盘棋”，从研发、验证、市场、供应链、产业化、质量全面形成保障体系，以公司意志进行总体规划，集团资源为后盾，分中心、子公司分别实施，统分结合。

3、锻造六力——研发创新、市场开拓、产业化、生态链保障、持续运营、组织建设，因时制宜，与时俱进，不断补强企业发展中的短板，保持企业的持续发展。

(1) 研发创新：强化电机、控制、流体、传动 4 个学科的专业水平和人才储备；强化项目管理围绕市场快速响应的效率，“快”永远是企业的护城河，管理活动和决策要围绕效率做驱动；要改变创新的思维，从 ROI (Return on Investment 投资回报率) 变为 COI (Cost of Inaction 不作为成本),加强对科技和市场具有敏锐的洞察和判断。

(2) 市场开拓：市场开拓者首先要成为产品和行业的专家，要成为价值的宣传者；营销要从产品推广向品牌推广递进，以一级市场为基，向二级市场传递价值，从二级市场的美誉赋能一级市场加速发展；根据公司的产品发展，自媒体的传播效应，营销从单一的 To B 市场向 To C 市场、制造服务业探索转型，市场运作的模式需要加快建设。

(3) 产业化：产业化能力的打造以“智改数转”和“绿色低碳”为目标，降低各环节的消耗和浪费，要向“全过程成本最优”努力。

(4) 生态链：是指我们所有的合作上下游，互为供应保障，互为共生共赢，我们要善于整合资源，实现互利发展。

(5) 持续运营：是指首先要经营好我们的产品，产品是制造业的底气和基石，聚焦做专、做深、做客户信赖的产品是我们的本分；管理者要从就事论事解决问题者，向问题重复出现的源头溯源，看是哪些原因造成堵点，导致问题未能发现，管理者要成为系统规则的优化者；作为上市公司，我们还需要除经营公司以外的能力和视野，除了经营好客户、员工、股东，还要与金融机构、基金、行业研究等机构保持良好的互动合作，传递公司的价值。

(6) 组织建设：要经营好组织的能量场，领会工作对客户和团队的意义，经营工作的价值感；领导要垂范公正，能容错、允许试错，共同复盘，从教训中获得经验，经营信任感；要帮助员工实现目标，营造积极的氛围，经营成就感；还要居安思危，有危机意识，鼓励竞争，建设积极向上的文化。提高组织的效率，部门、项目组、各中心都要打破心智的藩篱，拆除部门的隔墙，以创造价值的组织活动作为工作的基点。

4、聚焦六大核心领域——储能/电力设备、数据中心环控、HVACR 设备、汽车电子、医疗健康设备、具身智能装备。

公司将继续秉持诚信共赢，发挥产业专业优势，保持清醒的判断力，坚守长期主义的韧性，以锐意创新谋发展的魄力，在不确定中寻找确定，在有限条件中创造无限。同时，能善于借势，建立与专业的科技、产业研究、产业投资的专职团队的良好合作，整合产业链上下游优质资源为目标，取长补短，使公司获得健康发展。

四、其余需要向股东会汇报的事项

无。

常州祥明智能动力股份有限公司董事会

2026年4月24日