证券代码：603013　　证券简称：亚普股份　　公告编号：2026-055

亚普汽车部件股份有限公司

关于 2027 年度“提质增效重回报”2.0 行动方案的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

亚普汽车部件股份有限公司（以下简称公司）于 2026 年 11 月 3 日以电子邮件方式向公司全体董事发出第六届董事会第九次会议（以下简称本次会议）通知及会议材料。本次会议于 2026 年 11 月 9 日以通讯表决方式召开，会议应参加表决董事 11 名，实际收到 11 名董事的有效表决票。会议由董事长丁后稳先生主持，公司董事会秘书、证券事务代表列席会议。

本次会议的召集、召开和表决符合《公司法》和《公司章程》等有关规定，程序合法。本次会议以 11 票同意，0 票反对，0 票弃权，审议并通过了《关于 2027 年度“提质增效重回报”2.0 行动方案的议案》，具体内容如下：

为深入贯彻党的二十大和中央金融工作会议精神，落实国务院《关于进一步提高上市公司质量的意见》要求，积极响应上海证券交易所《关于开展沪市公司“提质增效重回报”2.0 专项行动的倡议》，推动公司持续优化经营、规范治理和积极回报投资者，以新质生产力推动高质量发展和投资价值提升，增强投资者回报与提升投资者获得感，公司在已披露的 2026 年度“提质增效重回报”行动方案的基础上，对公司经营质效、投资者回报与规范运作现状进行重新梳理，对行动目标、行动计划进行量化细化，制定了 2027 年度“提质增效重回报”2.0 行动方案。

一、公司经营情况概述

公司主营汽车储能系统和新能源核心部件的研发、制造、销售和服务，业务涵盖燃油系统（含混动汽车高压燃油系统）、电池包壳体、燃料电池储氢系统等储能系统，以及热管理集成模块、磁阻/绕线式旋转变压器等新能源核心部件。面

对近年来汽车燃油系统业务在全球范围内步入存量竞争阶段的行业现状，公司一方面巩固燃油系统基本盘、持续优化存量客户结构，另一方面加快新能源业务布局，推动产品结构优化升级，经营质量保持总体稳定。

2023 年至 2025 年，公司实现营业收入 85.83 亿元、80.76 亿元、91.33 亿元，实现归属于上市公司股东的净利润 4.66 亿元、5.00 亿元、5.28 亿元；2026 年上半年，公司实现营业收入 43.71 亿元，同比增长 0.59%，实现归属于上市公司股东的净利润 2.93 亿元，同比增长 1.91%，经营活动产生的现金流量净额 5.56 亿元，同比增长 53.60%，综合毛利率回升至 17.02%，较上年同期提升 2.06 个百分点，经营现金流与盈利质量同步改善。

分产品看，2023 年至 2025 年公司实现主营业务收入 83.14 亿元、77.60 亿元、88.08 亿元；其中，燃油箱产品收入 82.04 亿元、75.19 亿元、84.12 亿元；其他产品（含电池包壳体、燃料电池储氢系统、热管理集成模块、磁阻/绕线式旋转变压器等新能源业务）收入 1.10 亿元、2.41 亿元、3.96 亿元。2026 年上半年，公司实现主营业务收入 42.64 亿元，同比增长 2.25%，其中，燃油箱产品收入 39.86 亿元，同比减少 2.68%，毛利率同比增加 0.97 个百分点；其他产品收入 2.78 亿元，同比增长 275.47%，毛利率同比增加 10.44 个百分点。新能源相关业务成为公司利润结构改善的增量因素。分地区看，2023 年至 2025 年公司实现境内营业收入 52.24 亿元、50.45 亿元、52.79 亿元，境外营业收入 33.59 亿元、30.31 亿元、38.54 亿元。2026 年上半年公司实现境内营业收入 22.36 亿元，境外营业收入 21.35 亿元，境外营业收入占比提升至 48.84%，公司国际化布局成效逐步显现。

表 1　主要经营情况

单位：亿元

经营指标	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年上半年（未经审计）
营业收入	85.83	80.76	91.33	43.71
归属于上市公司股东的净利润	4.66	5.00	5.28	2.93
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	5.34	5.09	5.21	2.85
经营活动产生的现金流量净额	9.11	7.63	7.45	5.56
经营指标	**2023 年末**	**2024 年末**	**2025 年末**	**2026 年 6 月末（未经审计）**
总资产	64.26	67.22	74.30	75.27

经营指标	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年上半年（未经审计）
归属于上市公司股东的净资产	40.15	42.05	45.13	45.80

二、管理层对公司“提质增效重回报”现状的讨论与分析

（一）经营类指标分析

1. 指标选取说明

公司结合行业属性、所处发展阶段与投资者关注重点，选取市场地位、海外业务收入、经营活动产生的现金流量净额三项指标作为经营类核心指标。其中：市场地位反映公司在核心业务领域的竞争位势，海外业务收入反映市场拓展成效与收入结构，经营活动产生的现金流量净额体现盈利的现金含量与经营质量，三项指标共同体现公司的市场竞争地位、长期发展潜力与经营质量。

表 2　经营类主要指标

序号	指标类别	现状	目标
1	市场地位	在汽车燃油系统领域，公司 2023 年-2026 年上半年均位居国内市场第一，全球市场第三。在汽车旋转变压器领域，2026 年上半年公司位居国内市场第一，全球市场第二。	2027 年在汽车燃油系统领域，国内市场保持第一、全球市场保三争二；在汽车旋转变压器领域，公司保持国内市场第一，全球市场第二。
2	海外业务收入	2023—2025 年分别实现 33.59 亿元、30.31 亿元、38.54 亿元；2026 年上半年实现 21.35 亿元，同比增长 15.39%。	2027 年海外业务收入力争实现同比增长 3%-5%。
3	经营活动产生的现金流量净额	2023—2025 年分别为 9.11 亿元、7.63 亿元、7.45 亿元；2026 年上半年 5.56 亿元，同比提升 53.60%。	2027 年全年经营活动产生的现金流量净额继续保持与经营业绩相匹配的正向流入，且高于净利润水平。

2. 现状讨论分析

（1）核心产品市场地位持续领先，新业务拓展取得突破。在汽车燃油系统领域，公司 2023 年至 2026 年上半年均位居国内市场第一、全球市场第三，排名连续三年保持稳定，已形成较为稳固的竞争位势和规模优势；在汽车旋转变压器领域，2026 年上半年公司位居国内市场第一、全球市场第二，新业务拓展成效明显，进一步丰富了公司的产品矩阵和增长空间。整体看，公司核心产品市场地位稳固，竞争壁垒持续夯实。

（2）海外收入波动上行，增长势头良好。2023-2025 年海外营业收入分别为

33.59 亿元、30.31 亿元、38.54 亿元，整体呈波动上行态势，2025 年已超过 2023 年水平；2026 年上半年实现海外营业收入 21.35 亿元，海外业务保持较好增长势头，本地化布局与客户开发成效逐步显现，为公司收入结构优化和全球化发展提供了有力支撑。

（3）经营现金流持续为正、现金创造能力突出。2023-2025 年公司经营活动产生的现金流量净额分别为 9.11 亿元、7.63 亿元、7.45 亿元，近三年均保持正向流入，三年平均值 8.06 亿元，且高于净利润水平，盈利的现金含量较高；2026 年上半年为 5.56 亿元，同比增长 53.60%，显示公司整体具备较强的经营性现金创造能力，经营质量扎实。

3. 提升举措

（1）巩固核心产品竞争优势，把握结构性增长机会。2027 年公司将依托长期技术积累与客户基础，把握国内主机厂出海带来的结构性增长机会，完善海外渠道与本地化服务布局，并依托规模化交付与成本管控强化市场份额，同时密切跟踪竞争格局与政策变化，动态调整市场策略，力争排名稳中有进。

（2）深耕重点海外市场，推动海外收入同比增长。2027 年公司将加大重点海外市场的渠道建设和客户开发力度，强化海外项目管理，提升本地化交付与服务能力，优化产品结构以适应不同区域市场需求，推动海外业务收入实现同比增长。

（3）强化回款与数字化管理，保持经营现金流稳定提升。公司将持续加大应收账款清收力度，建立常态化催收与预警机制，分层落实回款责任，全力促进销售回款；依托主数据管理、项目管理系统等数字化手段提升运营效率，保持经营性现金流的稳定与提升，力争 2027 年全年经营活动产生的现金流量净额继续保持与经营业绩相匹配的正向流入，且高于净利润水平。

（二）回报类指标分析

1. 指标选取说明

公司围绕"以投资者为本"的理念，从现金回报、沟通质效、可持续表现三个维度选取代表性指标，形成回报类指标体系。选取遵循三项原则：一是可量化、可验证，以公开披露数据为口径，便于逐年对比与同业对标；二是覆盖回报全链条，既看现金分红的直接回报，也看投资者沟通与可持续表现带来的预期回报；

三是兼顾连续性与成长性，既考核分红的稳定性，也考核回报水平的提升空间。

表 3　回报类指标

序号	指标类别	现状	目标
1	分红连续性	公司已连续 8 年、累计实施 11 次现金分红，分红总额超 20 亿元，上市以来平均分红率超 50%；2024 年起推进半年度中期分红，分红节奏由"年度一次"向"年度+中期"过渡。	保持中期分红常态化，2027 年度分红次数不少于 2 次，确保分红节奏更趋均衡，提升投资者获得感。
2	现金分红金额	2026 年上半年实施半年度中期分红每股 0.05 元、合计 2,541.10 万元，占上半年归母净利润的 8.69%；2023-2025 年度现金分红总额（含中期分红）分别为 2.05 亿元、2.05 亿元、2.03 亿元。	面对汽车行业景气度下行、燃油系统主业承压的外部环境，2027 年度现金分红金额保持基本稳定，且不低于上年水平，力争随经营业绩增长稳中有升。
3	投资者交流活动频次	2026 年上半年，公司累计开展各类投资者交流活动 6 次，交流形式涵盖业绩说明会、特定对象调研、分析师会议等；上证 e 互动等互动平台提问回复率 100%，沟通范围与频率保持稳定，中小投资者触达性进一步增强。	继续通过多渠道、多层次的投资者沟通桥梁，持续提升信息披露透明度与投资者认同感。2027 年全年投资者交流活动不少于 10 次，其中业绩说明会不少于 3 次，互动平台提问回复率持续保持 100%，中小投资者参与业绩说明会的便利度持续提升。
4	ESG 评级水平	截至 2026 年上半年末，公司在华证、中证、Wind 三家 ESG 评级均为 AA 级。	持续巩固主流评级机构对公司 ESG 表现的较高认可，推动评级水平稳中有进。

2. 现状讨论分析

（1）分红政策长期稳定，分红节奏持续向一年两次升级。 公司自上市以来严格执行利润分配政策法规及《公司章程》要求，坚持稳健、可持续的分红策略，已连续 8 年、累计实施 11 次现金分红，分红总额超 20 亿元，上市以来平均分红率超 50%，派息融资比位居行业前列。在分红节奏上，公司积极落实监管机构关于推动一年多次分红的政策要求，2024 年起正式推进半年度中期分红，分红节奏由"年度一次"向"年度+中期"过渡，实现股东回报兑现周期的缩短。2026 年半年度，公司实施中期分红每股 0.05 元、合计 2,541.10 万元，占上半年归母净利润的 8.69%。连续 8 年"零中断"的分红记录与不断增加的分红频次，体现出公司在回报股东方面的政策定力与制度连续性，为投资者提供了稳定、可预期的回报。

（2）行业下行周期中分红规模保持基本稳定，回报力度未因经营承压而削弱。 近年来，全球汽车燃油系统行业步入存量竞争，需求增长乏力、价格竞争

加剧，公司主业经营持续承压，行业内不少企业选择收缩开支、暂缓甚至取消分红。越是下行周期，越考验回报股东的定力。从金额看，2023-2025 年度公司现金分红总额（含中期分红）分别为 2.05 亿元、2.05 亿元、2.03 亿元，在行业景气度下行、主业承压的三年中始终保持 2 亿元量级的分红规模，分红金额并未随行业周期波动而缩水，展现出逆周期回报股东的定力。在行业承压期以真金白银回馈股东，股东获得感的及时性进一步增强。

（3）投资者交流渠道持续拓宽，沟通频次与覆盖面保持稳定。 2026 年上半年，公司累计开展各类投资者交流活动 6 次，交流形式涵盖业绩说明会、特定对象调研、分析师会议等，形成了"定期披露+日常沟通"相结合的多层次沟通机制；同时保障上证 e 互动等互动平台的提问 100%回复，做到有问必答、有答必复。无论行业景气度如何变化，公司始终保持与资本市场的密集互动，沟通范围与频率并未因主业承压而削弱。在交流内容上，公司重点围绕新能源业务放量、海外布局推进、综合毛利率回升、经营现金流改善等核心投资逻辑开展主动传导，引导市场认知从"传统燃油系统供应商"向"储能系统+新能源核心部件"双轮驱动转变，中小投资者与机构投资者的触达性同步增强，沟通质效由"被动回应"向"主动引导"升级。

（4）治理体系持续完善，可持续发展能力获权威认可。 公司已将 ESG 治理纳入董事会战略与 ESG 委员会职责范围。2026 年上半年，公司获评华证、中证、Wind 三家 ESG 评级 AA 级，主流评级机构评价一致，显示公司在环境、社会及治理维度的表现较为均衡。2025 年度，公司荣获证券之星"ESG 新标杆企业奖"、华证 ESG"可选消费行业 TOP20"、价值在线"2025 年度上市公司最佳 ESG 实践奖"、中国证券报"第三届国新杯 ESG 金牛奖百强"、中国上市公司协会"上市公司可持续优秀实践案例"等荣誉，公司 ESG 实践已形成品牌影响力。

3. 提升举措

（1）**保持一年两次分红机制，实现分红政策零中断。** 推动中期分红常态化、制度化，明确中期分红于利润分配方案通过相关会议审议后两个月内实施完毕。持续保持连续分红的年度纪录不中断，将分红政策的连续性与稳定性作为回报工作的底线要求，以制度化安排稳定市场长期预期。

（2）在行业承压中保持分红稳健，推动回报与业绩同步增长。 面对汽车

行业景气度下行、燃油系统业务进入存量竞争的经营环境，公司坚持"回报不减、节奏不缓"的原则，明确 2027 年度现金分红金额不低于上年水平的目标。在统筹新能源业务产能建设、研发投入与资本开支需求的前提下，力争推动分红金额随经营业绩增长稳步提升，以稳健、可预期的现金回报对冲行业周期波动带来的不确定性，切实增强投资者持股信心。

（3）提升投资者关系管理质效，增强市场认同。2027 年度，公司将持续办好年度、半年度及第三季度业绩说明会，构建"业绩说明会 +机构调研+分析师会议"的多层次沟通体系，全年交流活动不少于 10 次；主动对接境内外机构投资者，强化新能源转型、海外布局等核心投资逻辑的传导。巩固互动平台 100%回复率，优化中小投资者参与业绩说明会的便利度，推动沟通从"全覆盖"向"高质量"提升。

（4）深化 ESG 治理，冲刺更高评级。进一步发挥董事会战略与 ESG 委员会统筹作用；对照交易所可持续发展报告指引及 ISSB 等国际准则，完善量化指标与数据采集机制，提升披露可比性与可信度；持续巩固主流评级机构对公司 ESG 表现的较高认可，推动评级水平稳中有进，将 ESG 优势转化为估值优势。

（三）规范类指标分析

1. 指标选取说明

公司严格遵照《上市公司治理准则》《上市公司信息披露管理办法》等规则要求，持续完善公司治理与规范运作体系。指标从信息披露、决策治理、关联交易管控等三个维度选取，遵循三项原则：一是可量化、可验证，以披露记录、会议决议、系统留痕等客观数据为口径；二是覆盖合规全链条，既看"零差错、零否决"的结果底线，也看制度、系统与流程的过程管控；三是兼顾底线与提质，既考核合规刚性，也考核数智化工具带来的主动提质成效。在汽车行业景气度下行、转型任务加重的背景下，公司坚持规范运作标准不降、合规投入不减，治理与规范运作情况总体良好。

表 4　规范类指标

序号	指标类别	现状	目标
1	信息披露质量	截至 2026 年上半年，公司连续多年保持定期报告、临时公告"零差错、零更正"；已建成"内部交叉复核+中介机构专业把关+智能系统全域校验"三重复核机制，上线专属 AI 审核平台及本地化智能投关助手"智	①定期报告、临时公告继续保持"零差错、零更正"；②公告全流程三重复核覆盖率 100%；③AI 审核平台对全部公告文本自主校对扫描覆盖率 100%；④重大公告披露前合规复核留痕率 100%。

		能小 E"。	
2	治理架构和决策效能	公司自 2018 年上市以来各次股东（大）会、董事会均无否决议案，2026 年上半年延续该记录；自 2025 年 11 月起不再设置监事会，原监事会职权由董事会审计委员会承接；董事、高管及关键岗位人员合规培训常态化。	①股东会、董事会决议通过率保持 100%，无否决议案；②审计委员会每季度召开会议不少于 1 次；③独立董事专门会议亲自出席率 100%、现场履职每年不少于 15 天；④董事、高管及关键岗位合规培训全年不少于 2 次、覆盖率 100%。
3	关联交易合规管控	针对全口径关联方达数千家、动态变化快的难点，公司建成"系统智能穿透识别+关键节点人工复核"数智化体系；前端将关联方自动比对嵌入 SRM、OA 等业务系统，实现业务发起即校验；后端执行"每半年定期更新、日常即时维护"清单管理，叠加财务复核与系统刚性校验双重风控。	①关联方清单每半年全量更新 1 次，重大变动即时维护不超过 1 个工作日；②SRM、OA 等业务系统关联方自动校验嵌入率 100%、业务发起前置拦截覆盖率 100%；③关联交易事前识别、事中控制、事后复核全流程闭环率 100%，合规审查留痕率 100%；④重大关联交易审议程序合规率 100%、信息披露涉及关联交易零差错零更正。

2.现状讨论分析

（1）以"制度筑基、数智赋能、责任闭环"实现从被动合规向主动提质转变。公司系统重构信息披露全流程管控体系，建立"内部交叉复核+中介机构专业把关+智能系统全域校验"的三重立体复核机制，依托专属 AI 审核平台对公告文本开展自主校对扫描，并部署本地化智能投关助手"智能小 E"，将人工经验与智能校验叠加，把差错拦截在披露之前。在此基础上，公司已连续多年保持定期报告、临时公告披露"零差错、零更正"，即使在行业下行、经营与转型事项密集、公告披露量增加的阶段，披露质量亦未出现波动，体现出合规底线的稳定性。

（2）监事会改革平稳落地，决策程序保持零否决。公司自 2025 年 11 月起不再设置监事会，原监事会职权由董事会审计委员会承接，治理架构调整与新《公司法》要求衔接平稳；战略与 ESG 委员会，审计委员会，提名、薪酬与考核委员会运作规范，独立董事履职保障机制健全，监督职能未因架构精简而弱化。上市以来，公司各次股东（大）会、董事会均无否决议案，2026 年上半年延续这一记录，反映议案前置论证充分、董事会与股东层面共识度高，决策效率与程序规范性同步保持。

（3）以数智化穿透破解关联方识别难题。公司实际控制人及主要股东控制主体众多，全口径关联方达数千家且动态变化快，是合规管理中最易出现滞后与

遗漏的环节之一。公司创新构建"系统智能穿透识别+关键节点人工复核"体系：前端将关联方自动比对识别功能嵌入 SRM、OA 等信息化管理业务系统，业务发起即自动校验；后端建立"每半年定期更新、日常即时维护"的清单动态管理机制，并叠加财务复核与系统刚性校验双重风控防线。该举措有效解决了跨部门数据壁垒、关联方名单更新滞后等痛点，实现关联交易事前预警、事中控制的全过程合规闭环，把合规控制从"事后补救"前移至"业务源头"。

3.提升举措

（1）深化数智化复核，守住"零差错、零更正"。 推动 AI 审核平台由文本校对向合规逻辑校验升级，接入监管规则库实现条款自动比对；严格执行"三重复核"全流程留痕，重大公告实行披露前专项合规复核；将"智能小 E"的投关问答与信息披露口径统一联动，避免口径偏差，确保公告数量增长的同时质量不降。

（2）**以议案质量、例会机制、履职保障、培训覆盖四项抓手，夯实决策规范性与履职实效。**一是严把议案入口，对重大事项在会前充分征求董事、独立董事及主要股东意见，把分歧化解在提案阶段；二是固化审计委员会季度例会机制，做到会议有记录、决议有跟踪；三是健全独立董事履职保障，统筹安排年度现场调研、子公司走访及重大项目实地考察；四是实行合规培训分层分类全覆盖，全年持续落实组织董事、高管及关键岗位专题培训。

（3）推动穿透识别由"嵌入式校验"向"全链条智控"升级。扩大关联方自动比对在业务系统中的嵌入范围，实现业务发起环节前置拦截全覆盖；严格执行清单"半年全量更新+重大变动 1 个工作日内即时维护"，打通跨部门关联方数据源；强化财务复核与系统刚性校验的双重防线，对关联交易识别、审议、披露、复核各环节实行 100%留痕，形成可追溯、可审计的合规闭环。

三、2027 年度“提质增效重回报”2.0 行动方案目标汇总

公司结合上述经营类、回报类、规范类指标的选取与分析情况汇总为可量化、可评估、可执行的目标计划表，明确各项指标的现状、目标、计划与风险，并对非财务类指标明确现状或问题及对应行动计划；同时就有关财务类或经营类指标的可实现性进行风险提示。

表 5　财务类或经营类指标及行动计划

指标	现状	目标	计划	风险
市场地位	在汽车燃油系统领域，公司 2023 年-2026 年上半年均位居国内市场第一，全球市场第三。在汽车旋转变压器领域，2026 年上半年公司位居国内市场第一，全球市场第二。	2027 年在汽车燃油系统领域，国内市场保持第一、全球市场保三争二；在汽车旋转变压器领域，公司保持国内市场第一，全球市场第二。	公司将依托长期技术积累与客户基础，把握国内主机厂出海带来的结构性增长机会，完善海外渠道与本地化服务布局，并依托规模化交付与成本管控强化市场份额，同时密切跟踪竞争格局与政策变化，动态调整市场策略，力争排名稳中有进。	汽车行业竞争日趋激烈、价格战持续可能影响市场份额。
海外业务收入	2023—2025 年分别实现 33.59 亿元、30.31 亿元、38.54 亿元；2026 年上半年实现 21.35 亿元，同比增长 15.39%。	2027 年海外业务收入力争实现同比增长 3%-5%。	公司将加大重点海外市场的渠道建设和客户开发力度，强化海外项目管理，提升本地化交付与服务能力，优化产品结构以适应不同区域市场需求。	海外业务受市场需求、项目节奏与区域政策影响较大；面临汇率波动、地缘政治与贸易摩擦等风险。
经营活动产生的现金流量净额	2023—2025 年分别为 9.11 亿元、7.63 亿元、7.45 亿元；2026 年上半年 5.56 亿元，同比提升 53.60%。	2027 年全年经营活动产生的现金流量净额继续保持与经营业绩相匹配的正向流入，且高于净利润水平。	公司将通过持续加大应收账款清收力度，建立常态化催收、预警机制，分层落实回款责任等方式，全力促进销售回款，保持经营性现金流的稳定与提升。	销售回款受到汽车行业竞争及需求波动的影响，采购支出受到采购成本刚性增长的影响。

表 6　回报类、规范类等非财务类指标及行动计划

指标	现状或问题	计划
分红连续性	上市以来已连续 8 年、累计 11 次分红，总额超 20 亿元、平均分红率超 50%；2024 年起实行"年度+中期"双次分红。	推动中期分红常态化；2027 年度分红次数不少于 2 次，保持连续分红"零中断"，以稳定节奏缩短回报兑现周期、提升投资者获得感。
现金分红金额	2023-2025 年，现金分红 2.05 亿元、2.05 亿元、2.03 亿元，在汽车燃油系统存量竞争、需求乏力、价格竞争加剧、同业普遍收缩开支的三年中始终维持 2 亿元量级。	面对汽车行业景气度下行、主业承压，坚持"回报不减、节奏不缓"，2027 年度现金分红金额不低于上年水平，以稳健可预期的回报对冲行业下行波动。
投资者交流互动频次	2026 年上半年开展各类交流 6 次，涵盖业绩说明会、特定对象调研、分析师会议，形成"定期披露+日常沟通"机制；上证 e 互动提问回复率 100%，行业承压下沟通范围与频率未	2027 年持续办好年度、半年度及第三季度业绩说明会，构建"业绩说明会+机构调研+分析师会议"多层次体系，全年交流不少于 10 次，其中业绩说明会不少于 3 次；互动平台回复

指标	现状或问题	计划
	削弱，并围绕新能源放量、海外布局、毛利率回升、经营现金流改善主动传导投资逻辑。	率保持 100%，推动沟通由"全覆盖"向"高质量"提升。
ESG 评级水平	华证、中证、Wind 三家评级均为 AA 级，评价一致；2025 年获证券之星"ESG 新标杆企业奖"、华证"可选消费行业 TOP20"、价值在线最佳 ESG 实践奖、国新杯 ESG 金牛奖百强、中上协可持续优秀实践案例。	对照交易所可持续发展报告指引及 ISSB 等国际准则完善量化指标与数据采集机制；持续巩固主流评级机构对公司 ESG 表现的较高认可，推动评级水平稳中有进。
信息披露质量	连续多年保持定期报告、临时公告"零差错、零更正"；建成"内部交叉复核+中介机构专业把关+智能系统全域校验"三重复核机制，上线专属 AI 审核平台及本地化投关助手"智能小 E"。	继续保持"零差错、零更正"；公告三重复核、AI 全文本扫描、重大公告披露前合规复核覆盖率均达 100%；推动 AI 由文本校对升级为接入监管规则库的条款自动比对，"智能小 E"与信披口径统一联动。
治理架构和决策效能	2018 年上市以来各次股东（大）会、董事会均无否决议案；2025 年 11 月起不再设置监事会，原职权由董事会审计委员会承接，与新《公司法》衔接平稳；专门委员会运作规范、独董履职保障健全，合规培训常态化。	决议通过率保持 100%、无否决议案，严把议案前置论证并会前征求董事、独董及主要股东意见；审计委员会每季度召开会议不少于 1 次、有记录有跟踪；独董专门会议亲自出席率 100%、现场履职每年不少于 15 天；董事、高管及关键岗位合规培训全年不少于 2 次、覆盖率 100%。
关联交易合规管控	建成关联交易"系统智能穿透识别+关键节点人工复核"体系，前端在 SRM、OA 嵌入自动比对实现业务发起即校验，后端执行"每半年定期更新+日常即时维护"并叠加财务复核与系统刚性校验，破解跨部门数据壁垒与名单滞后，控制前移至业务源头。	关联方清单每半年全量更新 1 次、重大变动 1 个工作日内即时维护；业务系统自动校验嵌入率与发起前置拦截覆盖率 100%，打通跨部门数据源；事前识别、事中控制、事后复核全流程闭环率及合规留痕 100%，重大关联交易审议程序合规率 100%、信披零差错零更正，形成可追溯闭环。

四、投资者交流渠道

行动方案实施期间，投资者可通过电话、邮件、网络业绩说明会等方式与公司沟通交流。公司将广泛听取投资者对于公司经营发展及本行动方案的意见建议，助力公司高质量发展。

投资者热线：0514-87777181；

公司邮箱：stock@yapp.com。

五、其他说明及风险提示

本方案系公司基于当前经营情况、财务状况、治理状况及投资者回报现状制定的分析与计划性文件，所涉未来经营目标、发展战略等均不属于既成事实，亦

不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意投资风险。

特此公告。

亚普汽车部件股份有限公司董事会

2026 年 11 月 10 日