

广东利元亨智能装备股份有限公司

2026 年度“提质增效重回报”行动方案的 半年度评估报告

为积极践行“以投资者为本”上市公司经营导向，落实上海证券交易所关于科创板上市公司“提质增效重回报”专项行动长效管理要求，持续优化公司经营运营模式，搭建标准化、现代化上市公司治理体系，全方位守护全体股东长期权益，稳步增厚股东投资回报，持续提升上市公司发展质量、稳定资本市场长期预期，助力高端智能制造与新能源产业高质量发展，广东利元亨智能装备股份有限公司（以下简称“公司”）制定了《广东利元亨智能装备股份有限公司 2026 年度“提质增效重回报”行动方案》（以下简称《行动方案》），并于 2026 年 4 月 16 日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露。

2026 年上半年，储能规模化建设提速带动成套产线需求放量，存量锂电工厂智能化改造需求持续释放，同时，固态电池、TGV 激光设备、AI 算力自动化产线、人形机器人配套制造等新兴赛道同步迈入产业化验证关键期，高端智能装备行业迎来结构性增长机遇。公司对照《行动方案》全年规划逐项落地经营、研发、治理、投资者保障等各项工作，以主业规模扩容、硬核技术攻坚、治理体系升级、管理层履职约束、股东回报体系完善、投资者价值传递为六大抓手，上半年经营指标改善、内部治理建设、投资者保障等工作均取得阶段性实质性成效。现将《行动方案》半年度进展评估情况报告如下：

一、聚焦经营主业，着力提升经营质量

2026 年上半年，下游新能源行业需求持续释放，公司坚持“优质客户+优质订单”经营导向，执行“深耕存量锂电核心赛道、开拓固态电池/AI 算力/自主移动机器人增量新兴赛道、全域布局全球市场”的经营策略，同步纵深推进聚量控本与全项目精细化成本管控。2026 年半年度公司实现营业收入 19.60 亿元，同比增长 28.18%；归母净利润 3,895.01 万元，同比增长 16.58%，扣除非经常性损益净利润 3,768.47 万元，同比增幅 33.11%，扣除股份支付影响后的净利润 5,338.05 万元，同比增幅 57.26%，经营质量与盈利韧性稳步提升。报告期内，公司持续落

地全流程降本举措，依托项目标准化设计、集中采购、模块化装配、组织架构精简、费用刚性管控等举措持续优化成本结构，半年度销售费用同比下降 35.21%，管理费用同比下降 0.54%。其中，营销端压降传统差旅及低效外联支出，聚焦大客户直拓与技术交流，在保障新赛道拓展的同时实现费效比实质优化；管理端虽新增新业务孵化与股权激励等支出，但通过职能部门共享化与扁平化改造，基础费用率显著降低，刚性成本中枢有效下移。整体来看，公司增长逻辑正从资源驱动向效能驱动转换，以更高效的组织效能支撑起更大的业务体量，规模效应与精细化运营成效持续兑现。

一是深化头部客户长期稳定合作，稳固锂电业务基本盘。公司持续维护与 ATL、比亚迪、宁德时代、国轩高科、广汽埃安等行业龙头的长期合作关系，持续拓宽软硬件一体化智慧整厂解决方案合作边界，同步延伸大容量储能、高端消费锂电成套产线业务布局。截至报告期末，公司在手订单超 50 亿元，为全年营收稳步释放、业绩持续兑现提供坚实支撑。

二是加速新兴业务技术验证与商业化落地，培育第二增长曲线。固态电池领域，公司已打通干法电极制备、电解质转印、胶框叠片、温等静压致密化到高压化成分容的固态电池全流程设备技术链路，交付头部客户的固态电池中试整线已通过阶段性验收，同时也分别获得两家头部电池客户的固态电池关键机型及中试线订单，目前正在厂内生产装配阶段；核心工艺设备温等静压设备完成全部整机性能验证，各项工艺指标达到量产交付标准。AI 算力领域，依托“海葵智造”工业互联网平台沉淀数字孪生、AI 调度标准化模块，形成可复制的整厂交付方案，上半年持续对接多家 ICT 服务器厂商开展工艺方案评估与技术交流。在泛半导体领域，TGV 玻璃激光穿孔设备已完成样机开发，现阶段正开展技术导入与客户工艺适配工作，尚未形成规模化订单与营业收入。机器人配套业务方面，公司全资子公司利元亨（博罗）智能机械有限公司已完成多款移动机器人（AGV、AMR 等）的批量生产交付，具备为人形机器人本体骨架、关节模组等精密结构件提供一体化加工、组装交付的能力。

三是稳步推进全球化布局，对冲贸易壁垒风险。公司持续完善北美、欧洲本地化服务团队与配套体系，并稳步建设全球合规与售后响应网络，深耕储能、消

费锂电等海外市场，同步拓展东南亚、中东储能增量市场，稳步提升海外项目交付转化效率。目前，公司及全资子公司香港利元亨、美国利元亨已分别获得 NVIDIA、Meta、Apple、Tesla、Foxconn 等全球头部企业的供应商代码，公司已具备与这些企业在特定业务领域展开技术与商务合作的资质，部分客户的设备交付已陆续开展，但整体尚处于早期产品验证与渠道建设阶段，订单金额占比仍非常小。另外，面向波兰客户在商用车辆与储能领域的实际应用场景所定制的商用车电池模组 PACK 生产线顺利出机，标志着公司在欧洲本地化设计、制造与服务能力的系统性落地；首次自研并集成模组绝缘耐压测试设备的模组生产线，顺利出机日本某头部知名电池企业。

四是构建全周期聚量控本管理体系，持续拓宽盈利缓冲空间。公司将成本管控嵌入项目全生命周期，前置至商务洽谈与方案设计环节，推行新项目毛利率前置评审机制，管理端持续扁平化组织精简、落地人均产值考核约束机制，从制造、人力、运营、资金等多维度控本。公司大力推行平台化与模块化设计理念，显著提升跨项目核心零部件通用水平，从源头释放集中采购的规模效应，打通设计-采购-制造的全链路降本堵点。交付端将管控前置至方案设计与出厂预验收环节，项目出厂成熟度与一次性交付成功率大幅跃升，有效缩短客户现场安装调试与验收周期，加快确权节奏的同时显著降低长周期在产品的资金沉淀，以高品质交付反哺市场口碑，进一步降低后续获客的信任成本。

公司可转换公司债券募集资金投资项目“锂电池前中段专机及整线成套装备产业化项目”的地上主体建筑施工及外墙外立面装修已完成，项目正有序推进厂房内部精装、配套机电安装及分项验收工作。

公司于 2026 年 4 月启动向特定对象发行 A 股股票事宜，拟募集资金 16.18 亿元，主要投入“消费锂电前段设备研发及产业化项目”、“储能电池设备生产建设项目”、“智慧物流装备生产建设项目”、“固态电池设备关键技术研发建设项目”和“补充流动资金及偿还银行贷款”，深度匹配公司“平台化、多赛道协同发展”的中长期战略。相关申报材料已于 2026 年 6 月获得上海证券交易所受理，目前正处于回复问询阶段。

下半年，公司将持续深化全流程聚量控本体系，强化应收、存货周转管控，

推动营收规模、盈利水平、经营性现金流同步改善。

二、坚持自主创新，加快发展新质生产力

2026 年上半年，公司锚定“技术立业”核心战略，持续保持稳定研发投入，围绕固态电池装备、智能移动机器人、AI 智能制造、高精度精密检测装备及工业软件自研等方向开展关键技术攻关，前沿技术客户验证与产业化落地有序推进。公司拟实施的再融资事项，募集资金将重点投向固态电池设备关键技术研发项目、消费锂电前段设备研发及产业化项目等主业项目，持续强化公司核心技术研发与产能供给能力，助力新兴业务商业化提速，进一步夯实中长期经营增长基础。

一是稳步推进固态电池成套工艺装备研发与客户验证落地。公司已打通全固态电池全线量产工艺，具备硫化物、氧化物、聚合物、卤化物多体系设备适配能力，公司交付给头部车企的全固态中试产线已经在客户现场取得阶段性验证成果。同时，公司已成功攻克干法电极工艺中材料均匀性和一致性难题，自主研发的电极辊压与电解质热复合一体机等产品，不仅提升了电池能量密度和循环寿命，还实现了高效、安全、标准化的全固态电池生产。

二是智能制造核心装备持续迭代，产品矩阵加速丰富。工业 CT 精密检测设备、工位柔性作业机器人、复合移动机器人已实现小批量配套交付；自研 TGV 激光穿孔设备已完成样机研发。依托“海葵智造”工业互联网平台，公司持续迭代数字孪生、边缘计算、AI 调度算法等核心技术模块，面向 AI 算力制造场景输出可复制的黑灯工厂整体解决方案。自研工业软件体系持续完善，在设备控制、产线调度、质量追溯等核心环节实现深度自主可控，已具备向客户独立输出数字化车间及整厂智能化解决方案的能力。报告期内，公司加快推动核心技术的平台化沉淀与跨赛道复用，锂电领域积累的精密控制、激光加工、AI 视觉检测等共性技术模块，已有序向固态电池、AI 算力、机器人等新场景迁移，显著降低了新业务的技术爬坡成本与商业化周期。

三是完善研发创新体系与人才梯队建设。公司持续夯实“六大基础学科+七大共性关键技术平台”研发体系，形成从基础机理研究到产品工程转化的系统化技术能力。深化政企校产学研协同，落地联合研发、定向课题攻关等合作模式；精准引进工业 AI 算法、光学、精密机械方向高端研发人才，构建研发新人培育

与核心技术骨干晋升双通道机制，夯实长期技术创新人才底座。

四是落实长效激励机制，将核心人才长期发展利益与公司发展深度绑定。2026年7月公司完成2025年限制性股票激励计划首期股份归属，本次归属覆盖公司董事、高级管理人员、核心技术人员及业务骨干人员，将核心团队长期收益与技术创新、经营业绩紧密挂钩，有效保障了研发队伍的稳定性与攻关积极性，同时充分激发研发与业务团队的创新活力。

下半年，公司将持续加大固态电池、智能移动作业机器人、自主工业软件等领域技术攻关力度，推动已完成客户验证的设备加快商业化交付节奏；沉淀锂电、AI算力、机器人领域通用标准化设备模块与算法库，提升智能制造整体解决方案可复制性与推广效率；完善高端研发人才引进与分层培育考核体系，优化研发项目投入产出量化考核机制，加速前沿技术产业化进程。

三、完善公司治理，保护投资者权益

2026年上半年，公司严格对标《上市公司治理准则》等科创板监管规则要求，聚焦治理架构精细化、内控体系一体化、中小投资者权益保护常态化建设，推动公司治理规范化水平持续提升。

首先，为进一步强化战略落地管控，上半年公司完成内部决策组织升级，搭建层级清晰、权责明确的常态化经营决策机制，切实推进公司治理架构精细化建设。公司建立由董事长兼总裁及副总裁牵头、各业务板块主要负责人固定参与的常态化经营决策机制，统筹研判公司中长期发展战略、跟踪年度经营目标执行情况、动态纠偏经营执行偏差、协调跨部门重大项目资源、保障公司整体战略有序落地，助力年度经营目标稳步推进。

其次，公司持续落实独立董事履职监管要求，确保独立董事就关联交易等重大事项严格履行事前审议程序并发表明确意见；独立董事依托审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会及独立董事专门会议所组成的“3+1”履职平台，针对财务报告、内部控制、股权激励、再融资等重大事项，积极列席参加相关专门委员会会议，充分发挥独立董事监督与专业咨询作用；公司持续厘清股东会、董事会、各专门委员会、高级管理人员权责边界，规范重大事项审议流程，保障经

营及资本运作事项合规推进。

再者，公司依托审计委员会与内部审计部门的监督职能，常态化推进内控体系一体化建设。针对公司全球化业务布局及装备定制化经营特点，公司持续开展内控流程梳理与风险识别工作，重点关注项目验收、集中采购、应收款项及海外业务运营等重点领域的合规管控。

最后，公司依托上证 e 互动、业绩说明会、投资者现场调研等渠道及时响应中小投资者诉求，严格落实信息披露公平性原则，保障全体投资者知情权、参与权与监督权。同时，公司以业绩增长、技术突破、项目进展等为抓手，积极传递公司长期发展逻辑，推动公司内在价值与市场估值良性匹配。

四、压实“关键少数”责任，主动履行职责

2026 年上半年，公司紧扣提质增效专项行动要求，压实董事、高级管理人员、独立董事等“关键少数”的经营管理责任与合规履职主体责任，依托内部战略经营决策机制、绩效考核约束、长效股权激励等务实举措，推动管理层带头落实经营、研发、市场等各项重点任务。

一是常态化组织监管合规专项培训。公司组织全体董事、高管、审计委员会委员及独立董事，参与上交所、广东证监局组织的线上、线下监管培训，培训内容覆盖合规履职、信息披露、财务规范、市值管理等促进上市公司高质量发展的监管新规领域，及时传达最新监管政策要求，持续提升“关键少数”规范运作意识与专业履职能力。

二是以常态化经营调度确保管理层履职落地。公司由董事长统筹推进治理架构精细化，搭建涵盖各业务板块负责人的常态化经营决策机制，围绕经营形势研判、年度目标分解、经营偏差纠偏等核心事项统筹资源、明确攻坚任务，清晰划分管理层各条线权责，并将提质增效、技术产业化、海外业务拓展等目标分解至对应分管高管，保障公司整体经营战略有序推进。

三是强化股权激励的约束与绑定作用。公司 2025 年限制性股票激励计划设置了清晰的业绩考核归属条件，以公司层面营业收入、净利润等核心指标达成及个人绩效考核结果作为股份解锁前提，将“关键少数”个人收益与公司中长期经

营业绩、股东回报深度绑定。2026 年 6 月，公司达成首期归属条件并启动股份归属工作，覆盖董事、高级管理人员、核心技术人员及业务骨干。通过刚性业绩约束驱动管理层主动履职尽责，激发经营攻坚与技术创新内生动力。

四是以企业文化凝聚提质增效共识。公司持续践行“技术立业、艰苦奋斗、以客户为中心”的核心价值观，将提质增效目标深度融入企业文化宣导与管理实践。上半年，公司通过管理层带头宣讲、专项攻坚行动等形式，推动全员树立成本意识与效率意识。报告期内，公司智能仓储项目班组荣获 2026 年全国五一劳动奖“全国工人先锋号”称号，充分展现了基层团队在提质增效一线的实干风貌，公司将“聚量控本、精细运营”从制度要求内化为组织共识，为各项提质增效举措的落地执行提供了持久文化支撑。

五、提升投资者回报，增强投资者信心

公司始终以稳健经营作为股东回报根本支撑，结合资本市场投资者回报监管要求，持续完善多元化投资者回报体系，多措并举稳定市场预期。

公司 2025 年实施股份回购累计投入资金近 4,000 万元，回购库存股份全部用于限制性股票激励计划。2025 年限制性股票激励计划设置清晰、刚性的业绩考核归属条件，公司达成 2025 年度经营业绩目标，2026 年 6 月满足首期股份归属条件并启动首期股份归属工作，相关股份归属事项均已按规定履行信息披露义务。本次激励计划以业绩达成作为股份解锁核心前提，将核心技术、业务骨干及管理层个人收益与公司中长期经营业绩、股东回报紧密挂钩，既稳定核心人才队伍、激发团队经营攻坚与技术创新积极性，也推动核心团队与全体股东形成长期利益共同体，持续夯实公司可持续经营与股东回报的发展根基。

下半年，公司将持续加大应收账款回收力度、积极盘活存量资产；动态跟踪公司估值、股价与经营现金流状况，在市场环境及资金条件允许时，审慎研究适时启动新一轮股份回购，回购股份用于股权激励、员工持股计划；梳理存量产业投资项目，有序退出协同性较弱的标的，将回笼资金集中投向高增长主业赛道，持续夯实长期股东回报基础。

六、加强与投资者沟通，积极传递企业价值

2026 年上半年，公司围绕规范信息披露、畅通投资者沟通渠道、做好企业价值传播三大维度推进投资者关系管理工作，持续提升信息透明度，搭建稳定、高效资本市场沟通桥梁，致力于真实、准确、完整、及时、公平地向市场传递公司经营基本面与长期发展价值。

一是严格规范信息披露流程，保障信息披露质量与公平性。上半年按期完成 2025 年度报告、2026 年第一季度报告、募投项目延期、限制性股票股份归属、2026 年度向特定对象发行 A 股股票预案等定期报告及临时公告披露工作，恪守信息披露真实、准确、完整、及时、公平原则，针对投资者持续关注的业务订单规模、新技术研发落地、募投项目建设进度、新兴业务营收转化等重点事项，在合规披露框架内细化披露口径，杜绝选择性披露与滞后披露，保障全体投资者平等获取公司经营信息。

二是丰富投资者交流形式，常态化开展机构沟通。上半年累计组织 6 场机构电话交流会、现场参观及业绩说明会，覆盖境内外头部券商、公募基金、私募机构、保险资管等各类机构投资者，机构覆盖广度与交流频次持续提升。交流主题围绕年度及一季度经营情况、固态电池设备验证进展、海外业务布局、控费增效成效等市场核心关切展开深度沟通。同时，公司依托上证 e 互动平台、投资者咨询专线、IR 邮箱等渠道，及时合规回复各类问询，确保线上渠道回复全覆盖、无积压。

三是依托行业展会与多元载体传递企业价值。公司借助 CIBF 锂电行业展会平台对外展示固态电池核心装备、AI 算力智能产线等核心装备技术成果；主动对接主流财经及产业权威媒体开展深度报道；并通过公司官网、官方公众号、视频号等自有宣传平台，常态化推送项目交付动态、技术研发进展、荣誉认证等经营资讯，多渠道向市场传递公司发展动态。

四是常态化开展舆情监测管理，及时回应市场关切。公司建立常态化舆情跟踪机制，持续跟踪二级市场及市场舆论动态，针对投资者高度关注的热点问题，在合规前提下及时予以回应引导，稳定市场预期，维护公司良好的资本市场形象。

2026 年下半年，公司将紧扣《行动方案》全年工作部署，接续上半年提质增效阶段性成果，稳步推进各项工作。经营层面，加快推进可转债募投项目建设投

产，持续落地聚量控本、应收及存货管控相关举措，夯实盈利空间；稳步推进公司向特定对象发行股票再融资相关工作，有序落实问询回复、材料更新等各项法定披露及申报流程，并结合发行安排开展系列路演活动，重点展示公司发展规划及前景；创新层面，持续开展固态电池核心装备、自主工业软件相关技术研发攻关，加快已验证技术的市场化交付；治理层面，持续完善公司一体化内控体系，完善量化可跟踪的市值管理工作机制，充分发挥独立董事监督与咨询作用；激励与股东回报层面，优化长效激励考核维度，结合公司战略规划、公司估值、经营现金流情况审慎研判股份回购可行性，持续改善盈利质量与现金流水平，夯实股东分红基础；投资者关系层面，有序开展机构调研及中小投资者教育活动，持续提升信息披露透明度，塑造公司专业、稳健的资本市场品牌形象。公司将持续深耕高端智能装备核心主业，依托技术创新与全球化市场布局实现稳健发展，以上半年提质增效取得的阶段性实绩为基础，持续提升经营业绩，推进公司治理标准化、规范化，切实履行上市公司主体责任，回馈广大投资者长期信任，切实维护全体股东长远利益。

本报告所涉及公司经营规划、技术转化、募投投产、海外业务拓展等内容均为前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺。公司未来经营发展可能受宏观经济、新能源行业扩产节奏、固态电池产业化进度、国际贸易政策、行业技术迭代等多重因素影响，存在不确定性，敬请广大投资者注意相关投资风险。

广东利元亨智能装备股份有限公司董事会

2026年8月14日