

# 精进电动科技股份有限公司

## 关于 2026 年度“提质增效重回报”行动方案的 半年度评估报告

为践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，维护全体股东利益，基于对公司未来发展前景的信心及对公司自身价值的认可，推动持续优化经营、规范治理和积极回报投资者，精进电动科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2026 年 4 月 25 日发布《关于 2025 年度“提质增效重回报”行动方案的评估暨 2026 年度“提质增效重回报”专项行动方案》，以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。

### 一、提质增效落实、进展及成效

2026 年上半年，行动方案主要进展情况如下：

#### （一）夯实主业增长基础，聚焦优质项目落地

2026 年上半年，公司坚持市场化经营原则，以优质定点项目落地实施、核心技术迭代升级与产业化能力优化为重点，持续稳固主营业务基本盘。依托长期研发投入与技术积累，公司多项自主核心专利技术实现产业化应用，新一代高集成电驱动系列产品有序完成试制验证与小批量试产，产品技术成熟度与市场适配性稳步提升。其中，具备差异化技术特点的乘用车电驱动业务实现稳步拓展，国内商用车电驱业务基本盘保持稳定，业务依托新技术、新产品迭代，持续挖掘细分市场增量空间，新的动力管理产品系列获得客户欢迎，海外重点定点项目整体推进节奏平稳，已进入关键实施与落地阶段。

随着公司多项重点新项目陆续进入量产筹备及产能爬坡周期，公司也同步面临多产品并行开发验证、新旧工艺迭代落地、海内外订单集中爬坡交付等多重经营压力。面对阶段性经营挑战，公司各部门协同联动，高效配合，秉持务实进取的经营思路，有序推进项目攻坚、工艺验证、产能释放与订单交付等重点工作，持续提升项目管理能力与交付保障水平，努力缓解产能爬坡、多线并行带来的经营压力。公司在稳定存量业务的基础上，持续推进新客户开拓、新

项目储备与新场景拓展，稳步优化客户结构与业务结构，为公司中长期稳健经营奠定基础。

## （二）筑牢技术竞争壁垒，推动业务板块协同发展

在国内市场方面，公司持续深耕电驱动主业，不断巩固自主核心技术优势，坚持“大系统”产品战略，加强动力管理产品的市场导入，推动乘用车、非乘用车业务板块互补赋能、协同提升，持续优化国内市场布局结构，稳步提升整体市场竞争力与市场覆盖面。

在乘用车领域，2026年上半年，受国内主流整车企业整车平台迭代更新影响，原有配套车型出货量阶段性承压，下游客户对公司相关产品的采购需求短期收缩，对公司当期经营业绩形成一定影响。针对上述市场变化，公司持续坚持技术创新驱动，稳步推进核心技术量产落地，单档高扭矩电驱系统、增程器主动减振技术、直磁型机械差速锁、新型动力管理产品等差异化技术持续搭载主流车企量产车型，有效稳固存量合作基础。同时，公司持续开展前沿技术与新产品预研，稳步推进新一代高功率、高集成碳化硅电驱动平台迭代开发，积极参与国内主流车企新项目定点竞标与技术适配工作。依托成熟的高性能集成电驱总成产品和新型的动力管理产品，公司持续巩固在硬派越野车、高端SUV等高端细分市场的配套优势，并通过产品横向拓展与技术场景复用挖掘新增量，为后续乘用车业务回暖修复、稳步增长蓄力。

在非乘用车领域，公司持续迭代完善产品矩阵，产品市场适配性与客户认可度稳步提升，细分市场行业地位保持稳定。其中，轻卡二合一油冷电驱桥产品凭借稳定的性能表现，市场认可度持续提高，细分市场份额维持行业前列；行业首发的三合一油冷电驱桥产品契合商用车轻量化、高效能的发展方向，获得下游客户广泛认可，产品市场化推广与批量投放工作有序开展。在中高端客车领域，公司第二代纵置混联电驱动系统持续配套红旗国悦中型客车，实现批量供货。与此同时，公司把握重卡电动化发展趋势，稳步推进方阵导体超级油冷重卡电驱系统的产品开发与客户验证工作，依托技术差异化优势加快切入重卡电驱细分市场，把握行业转型机遇。此外，公司持续优化轻量化、高效率非乘用车电驱总成解决方案，持续挖掘物流车、客车等细分市场增量机会，进一步拓宽相关业务成长空间。

在海外市场，公司持续推进全球化布局战略，实施海内外市场差异化发展策略，海外业务整体推进有序、多点突破，欧洲市场逐步进入订单释放与批量交付阶段，北美市场重点项目按计划落地，非道路新兴业务稳步拓展，全球化业务布局持续完善。

在欧洲市场方面，公司存量定点项目持续落地，规模化交付能力稳步释放。公司持续向大众商用车集团旗下曼恩、斯堪尼亚等头部客户批量供应高压高功率重卡碳化硅控制器，与 OP Mobility（彼欧集团）等海外优质客户保持稳定合作，定点项目持续深化推进。面向欧洲头部整车企业开发的乘用车三合一系统项目研发工作有序开展，国内菏泽生产基地投产筹备工作稳步推进，工艺验证、产线调试、供应链配套等前置工作进展顺利，可保障项目于 2027 年下半年如期实现量产交付，持续夯实公司在欧洲电驱市场的配套基础。

在北美市场方面，考虑到区域产业政策、市场环境存在一定不确定性，公司坚持审慎稳健的布局节奏，稳步推进重点项目落地。公司为北美新兴新能源车企定制开发的乘用车三合一系统项目，整体进度符合预期，预计于 2026 年第四季度实现投产。该产品搭载公司自主研发的无泵油水复合冷却技术，可适配北美车辆高速、高负荷运行工况，同时满足当地严苛的安全法规与市场准入要求，具备良好的本地化适配能力。公司持续把握北美市场调整窗口期，积极跟进乘用车、轻型商用车新项目机会，同时有序布局电动飞机、农林机器人等非道路应用场景，持续丰富海外产品矩阵，培育长期稳健的全球化增长曲线。

除此之外，公司出口欧洲的高端电动摩托车电机业务保持稳定批量供货，非车用海外业务板块稳步拓展，海外多品类、多场景协同发展格局持续优化，有助于提升公司全球化经营的均衡性与抗风险能力。

### **（三）深化制造转型，全面提升综合运营能力**

2026 年上半年，公司持续落实制造能力升级战略，以行业优秀制造企业为对标，围绕质量、成本、交付（QCD）核心目标，持续推进制造体系迭代升级，全面提升产业化运营与规模化配套能力。依托精进菏泽、精进北美两大生产基地协同布局优势，公司动态优化全球产能配置，有效支撑海内外多客户、多品类、多批次产品同步生产交付，制造体系的柔性化、标准化、规模化运营水平持续提升。

在成本管控层面，公司持续深化双基地资源协同机制，稳步推进产线柔性化改造，通过提升人员作业效率、设备和产线利用率，优化整体生产运营水平。同时，公司持续推进零部件国产化替代、生产工艺优化、物料精细化管控等降本举措，系统性压降生产制造成本与运营费用。为进一步优化成本结构、提升设备利用效率，公司将北美基地已量产的三合一产品逐步转回国内基地生产，以期降低单品生产成本、改善产品盈利水平，同时充分释放国内产能资源价值。公司同步对北美原有产线进行升级改造，改造完成后将重点开展高竞争力新产品量产工作，相关新产品预计 2026 年第四季度进入量产阶段，为公司后续业务增长提供新的产能支撑。

在质量管理层面，公司持续推进“零缺陷”质量管理体系建设，构建覆盖研发策划、采购准入、生产制造、终端售后的全流程质量管理机制。通过优化研发阶段质量策划与风险管控、强化来料质量准入标准、稳定制造过程良品率，持续夯实过程质量控制能力。同时，公司完善售后质量追溯、问题复盘、整改闭环管理机制，实现质量问题全流程管控、持续改进，有效降低质量损失成本，稳步提升产品质量口碑与市场认可度，巩固公司质量竞争优势。

在交付保障层面，公司持续落地精益生产管理模式，优化上下游供应链协同机制，完善物料计划、库存管控、生产排程一体化运营体系，有效缩短订单响应及交付周期，全力保障海内外客户多样化订单稳定及时交付。公司持续迭代智能制造运营体系，放大规模化、精益化制造优势，为公司主业稳健经营、经营质量持续改善提供坚实的制造体系支撑。

## **二、2026 年下半年提质增效工作重点**

2026 年下半年，公司将继续专注于主营业务的深耕细作，公司坚持技术创新引领企业发展、坚持以市场为导向，具体包括以下几个方面：

### **（一）坚持创新引领，提升核心竞争力**

公司始终坚持以技术创新引领高质量发展，以核心技术研发构筑企业核心竞争壁垒，坚持以市场需求为导向统筹整体经营布局。公司将围绕成本管控、市场开拓、研发创新三大核心方向扎实推进各项经营工作，持续夯实核心竞争力，稳步提升企业可持续发展能力。

### **（二）深化成本精益管理，夯实稳健经营基础**

公司将成本精益管控作为年度核心经营工作，各业务部门持续深化降本增效专项工作，从严管控物料成本、制造费用及各项经营性开支，强化全面预算管理与现金流精细化管控，保障公司经营稳健有序发展。在持续保障并提升产品性能指标与质量水准的前提下，公司持续优化采购体系与生产管控体系，全面推行价值分析与价值工程管理，通过优化采购结构、提升采购议价能力、深化全链条成本优化，持续完善供应链体系建设。公司聚焦核心产品、核心市场与核心客户开展精细化运营，坚守良性竞争理念，杜绝非理性低价竞争，稳固产品盈利空间。同时充分发挥技术领先优势，通过正向研发实现产品性能升级与结构降本，依托技术创新持续创造经营价值。公司将重点推进高集成度、高性能电驱动系统研发迭代，加速第三代高压控制器、碳化硅控制器等核心技术产品迭代推广，推动新技术、新产品快速落地量产、投放市场。公司将持续推进制造体系迭代升级，推进制造能力精细化、全流程、全维度提升，推动公司制造管理水平稳步提质升级，持续打造行业领先的精益制造体系。

### **（三）全力开拓全球市场，构建双轮增长格局**

公司将持续加大市场拓展力度，深度挖掘存量优质客户新项目需求，积极开拓全球新兴客户资源，全力推动全系列新产品量产落地与规模化交付。同时持续发力非汽车业务板块，培育企业第二增长曲线。公司依托领先的核心技术、深厚的研发积淀以及专业化、国际化的研发、管理与制造团队，全方位深耕国内外市场。国内市场聚焦头部整车企业与优质高端项目，充分释放技术与产品优势，持续巩固核心市场地位。海外市场经过多年深耕布局，已形成良好发展基础，建成专业化海外研发与生产基地。未来公司将以海外基地为核心支点，持续扩大海外业务运营规模，实现国内外市场协同发展、双向赋能。公司持续拓展非车用电动驱动系统应用场景，不断培育全新业绩增长点，有效增强企业经营韧性与风险抵御能力。

### **（四）持续强化研发投入，聚焦高端市场提质增效**

公司将持续坚守高端电动系统研发制造的发展初心，深耕中高端电驱动市场，保持高强度研发投入，持续推进技术创新与产品迭代。公司不断完善产品研发产线，聚焦核心领域关键技术攻关，推动技术升级与产品创新协同落地。依托对行业发展趋势的深度研判及对客户核心需求的精准把握，通过内生研发

创新与外延业务拓展双向发力，持续巩固公司在新能源汽车电驱动系统领域的核心技术优势，夯实企业长期发展壁垒。公司将持续推进油冷驱动电机、第三代碳化硅半导体控制器、方导体驱动电机、多合一电驱动系统、双稳态电磁离合器、多档变速器、动力管理产品等核心技术迭代完善与市场化推广。持续开拓国内外高端优质客户，完善乘用车、商用车全谱系产品布局，精准把握中高端市场电动化升级机遇，紧抓中高端乘用车、SUV车型电动化提速带来的市场增量，持续提升产品附加值与品牌影响力，稳步增强整体盈利能力。在非车用领域，公司持续开拓新兴市场、创新产品形态与全新应用场景，重点布局新能源船机、飞行装备、农林机械等领域，持续培育企业中长期发展新动能。

### 三、加强投资者关系管理，实现公司价值传递

公司高度重视信息披露工作，通过信息披露提升公司治理水平、增强市场透明度、树立良好企业形象。2026年上半年，公司严格按照《上海证券交易所科创板股票上市规则》《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第1号——规范运作》及公司信息披露管理相关制度的规定，认真履行信息披露义务，真实、准确、完整、及时、有效地披露了公司定期报告、临时公告等重大信息披露工作。截至2026年6月30日，发布定期报告、临时公告共计31份。公司将继续严谨、合规地开展信息披露工作，在此基础上，公司将持续优化公告语言和结构，使用更通俗易懂的语言，避免使用过于专业或晦涩难懂的词汇，使信息呈现更加清晰，进一步提高信息披露内容的可读性和有效性。

公司始终将投资者关系管理工作置于至关重要的位置，2026年上半年，公司召开了2025年度暨2026年第一季度业绩说明会，通过视频录播+网络文字互动以及图文简报等可视化形式，对定期报告进行解读。通过生动、直观的方式，帮助投资者更好地理解公司的经营成果、财务状况和发展战略，提高信息的直观性和可理解性，实时解答了投资者关注的主要问题共计12个，实现了即时的双向沟通。

为了实现公司与投资者之间更深层次的理解、信任与合作，切实保障投资者权益，通过多元化渠道有效传递公司价值。公司设置了投资者关系专门电话热线和电子邮件，及时回复投资者邮箱以及“上证e互动”平台的问题，并将市场关注话题和投资者建议定期呈报管理层，形成公司与资本市场双向沟通机

制，实现资本市场助力上市公司的质量提升。2026年上半年，公司共答复e互动问题73条，通过线上线下等方式接待机构投资者和中小投资者的调研活动3场。后续公司还将根据投资者需求，进一步提高投资者接待活动的频率并丰富公司与投资者互动的形式，让投资者有机会与公司经营管理团队交流、参观公司生产基地或办公场所，了解公司运营情况。这些举措切实有效地实现了与资本市场的良性互动，极大程度地增进了投资者对公司的深入了解和充分信任，从而为公司的长期稳健发展构筑了坚实的基础。

未来，公司将进一步强化信息披露，提升上市公司透明度，持续加强投资者关系管理，切实维护投资者的知情权和监督权，与投资者建立长期、稳定、互信的关系。

#### **四、完善公司治理体系，提高治理水平**

2026年上半年，公司持续对标《上市公司治理准则》及相关法律法规最新要求，常态化开展制度梳理与优化工作，动态完善内部治理体系，持续推动公司治理规范化、科学化、精细化发展，保障公司合规稳健运作，切实维护公司及全体股东合法权益。报告期内，公司完成《董事和高级管理人员薪酬管理制度》制定落地，进一步规范董事、高级管理人员薪酬核定、考核与管理流程，构建科学、规范、透明的薪酬管理体系，完善长效激励约束机制。

下半年，公司将持续跟进监管政策更新，动态优化治理制度与运作流程，持续提升公司治理效能。

公司始终严格按照《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《上市公司独立董事管理办法》等相关法律、法规以及各级监管部门的要求，建立健全各项内控制度，并组织制度的企业内部培训，同时利用监管部门、各级上市公司协会等开设的课程培训董监高，及时传递分享政策动态，提升董事、高级管理人员高履职技能、合规知识储备。

2026年上半年，公司召开了1次股东会、4次董事会、3次审计委员会会议、1次薪酬与考核委员会会议，1次战略委员会会议，2次提名委员会会议，有效发挥各专门委员会的作用，提高董事会的治理能力。

未来，公司将根据国家法律法规变化及监管部门要求，结合企业实际情况，继续不断强化精细管理，持续完善制度建设，力求以规范的治理结构、健

全的制度、规范的流程、有效的内控，推动公司行稳致远。

## **五、强化“关键少数”责任**

2026年上半年，公司严格落实沪市公司“提质增效重回报”专项行动关于强化“关键少数”归位尽责的工作要求，持续压实控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员等关键主体责任，坚守上市公司独立运作底线，全方位提升“关键少数”合规履职能力与治理效能，筑牢公司规范治理根基。

### **（一）独立性管控**

独立性管控方面，报告期内，公司控股股东、实际控制人严格恪守合规底线，不存在占用公司资金、侵占公司资产、违规干预公司经营、损害公司及中小股东合法权益的情形，在业务、人员、资产、财务、机构等方面始终与公司保持完全独立。公司依托独立董事、董事会审计委员会等多层级监督机制，构建全方位、常态化的监督体系，对“关键少数”履职行为、重大经营决策、重点治理领域实施有效制衡与监督，持续健全权责清晰、制衡有效的治理格局。

### **（二）合规宣贯与制度落地**

合规宣贯与制度落地方面，公司持续对标最新监管规则，常态化开展“关键少数”合规赋能工作。针对修订后的《上市公司治理准则》核心条款，推动董事、高级管理人员高精准把握最新监管要求，确保新规精神落地执行。同时，公司建立常态化合规提醒机制，在信息披露窗口期、重大事项筹划、重大经营决策等关键节点，定向对全体董事、高级管理人员开展合规提示，强化内幕信息管理、重大事项报告、规范信息披露等履职要求，持续夯实“关键少数”合规履职意识，督促全体董事、高级管理人员忠实、勤勉履职，严格恪守各项任职承诺与法定义务。

### **（三）履职能力建设**

履职能力建设方面，公司持续组织、鼓励“关键少数”参与监管机构专项培训，常态化开展履职能力提升工作，持续夯实董事、高级管理人员专业履职能力。过往年度各类专项培训成果持续赋能2026年上半年治理工作，董事、高级管理人员合规履职、科学决策、风险防控能力得到有效夯实。

2026年下半年，公司将持续深化“关键少数”履职管理体系建设，持续完善常态化监督、合规培训、履职考评机制，进一步强化关键主体责任担当，持

续提升董事会决策科学性、治理规范性，以高质量治理水平护航公司稳健经营，切实维护上市公司及全体投资者合法权益。

## **六、其他事宜**

公司将持续评估“提质增效重回报”行动方案的执行情况，及时履行信息披露义务。公司将继续专注主业，提升公司核心竞争力、盈利能力和风险管理能力。通过良好的经营管理、规范的公司治理和积极的投资者回报，切实保护投资者利益，切实履行上市公司责任和义务，回报投资者信任，维护公司良好市场形象，促进资本市场平稳健康发展。

此次“提质增效重回报”行动方案是基于目前公司的实际情况而做出的判断，未来可能会受到政策调整、国内外市场环境等因素影响，具有一定的不确定性，所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意相关风险。

精进电动科技股份有限公司董事会

2026年8月28日