

杭州鸿泉物联网技术股份有限公司

2026年度“提质增效重回报”行动方案的半年度评估报告

杭州鸿泉物联网技术股份有限公司（以下简称鸿泉技术或公司）积极响应关于开展沪市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议，提高上市公司质量，增强投资者回报，切实提升公司发展质量、经营效率、投资价值与股东回报能力，增强投资者的获得感与信心，公司制定了《杭州鸿泉物联网技术股份有限公司2026年度“提质增效重回报”行动方案》。现将2026年上半年行动方案的相关落实暨进展情况报告如下：

一、聚焦主营业务，克服困难，实现平稳发展

根据中国汽车工业协会数据，2026年1-6月，我国汽车产销累计完成1,499.3万辆和1,501.7万辆，同比分别下滑4%和4.1%，其中国内销量992.1万辆，同比下滑21.1%。在国内销量中，乘用车销量828.8万辆，同比下降24.3%，商用车销量163.3万辆，同比增长0.8%。因此，上半年我国汽车销量整体承压。其次，报告期内，公司产品的主要原材料均呈现不同程度的涨价，其中部分电子物料涨价幅度较大，例如灾备、EMMC、DDR等存储芯片价格持续创历史新高；PCB、通信模组、液晶屏、电容电阻等物料亦呈现不同程度的持续涨价态势。此外，原材料除涨价影响外，还出现了交货紧张、延期等情况，进而影响公司产品的生产和交付。

在此不利背景下，公司2026年上半年克服困难，实现了营业收入3.62亿元，同比增长8.41%，归属于上市公司股东的净利润出现亏损1,241.57万元，但第二季度较第一季度有所减亏，整体趋势有所好转。按产品拆分，其中智能网联产品的收入为2.18亿元，同比增长21.46%；智能座舱产品和控制器产品的收入较去年同期基本持平；软件平台开发业务收入有所下滑。

1、持续开拓客户，着眼长远发展

报告期内，公司持续为新老客户提供优质的产品和服务，凭借深厚的技术积累和丰富的智能网联、智能座舱和控制器的完整产品线，公司加深了与已有头部客户的合作关系，同时也不断开拓新客户，扩展业务空间。

在商用车领域，公司成功进入重卡头部客户一汽解放的供应链体系，后续有望扩大供应的产品类型，从而进一步提升市占率。

在两轮车领域，公司持续挖掘高价值客户，目前已在高端两轮车品牌建立了先发优势。公司拥有两轮车智能网联系统级的产品供应能力，未来将全面加强技术融合和提升产品质量，致力于打造两轮车智能网联第一品牌的定位和形象。公司为张雪机车的核心供应商之一，一直伴随着张雪机车的成长，为其提供智能仪表、TBOX、控制器等智能硬件，同时提供软件平台和手机APP等一整套智能网联解决方案，目前张雪机车已成为公司前十大客户之一。

在乘用车领域，公司持续深化与Tier1的合作关系，扩大产品应用空间，同时持续新增乘用车终端客户，包括理想、蔚来、岚图、阿维塔等新势力品牌，也为公司未来的持续增长奠定了坚实的基础。

海外市场方面，公司在保障现有海外客户需求基础上，持续加大新客户的开拓力度。通过线上线下相结合的综合拓展策略，与多家潜在海外客户建立有效联系，部分项目已实现小规模销售收入。

2、坚持自主创新，丰富产品线

报告期内，公司坚持自主开发，加大投入，持续提升产品质量，并不断丰富产品线，为客户提供更多的选择。

公司智能网联产品技术实力雄厚，产品质量稳定，市占率高，尤其在商用车领域保持着较高的竞争力。公司在原有优势产品的基础上，自主研发高级辅助驾驶系统和V2X等技术并广泛应用，一方面增强了产品功能，另一方面，在提升技术难度的同时也进一步强化了公司产品的综合优势，进而巩固市场地位。公司部分TBOX产品融合了海外版eCall，已通过了欧盟、中东等地区 and 国家的认证，并已实现了规模化销售，而国内eCall市场将跟随国标的落地实施情况，积极跟进客户的需求及时提供相应的产品。

公司的智能座舱产品主要面向商用车和两轮车客户，随着其智能化的需求逐步提升，市场空间正在逐步扩大，而公司的数字液晶仪表和中控屏的产品已形成了一定的规模。其次，针对商用车和两轮车的实用性需求和高性价比的追求，公司开发了轻量化智能座舱域控产品，客户接受度较高，未来有望逐步放量。

在控制器产品方面，公司与国内外知名的Tier1合作，在热管理控制器和座椅类控制器领域已形成独特的优势。其次，公司顺应行业发展趋势，开发了车身域控制器、欧七（国七）排放控制器、以太网网关等产品，不断提升产品品质，也为客户和司机提供了更多全新的驾乘体验。

因此，基于以上各条产品线的技术储备，公司具有智能网联系统级产品的综合开发能力，能够为客户提供一站式的综合服务和更高性价比的产品。

3、持续开发新业务，探索新方向

报告期内，公司在轮式机器人、工业AI检测领域取得不错的进展。

首先，在工业场景视觉检测领域，公司已为杰克股份开发缝纫机领域的AI视觉解决方案，实现了良好的效果，本期已取得了规模化的销售收入，未来将尝试将智能网联、视觉检测、AI识别等技术应用在其他工业领域。

其次，在以自动跟随高尔夫球包车为技术基础的轮式跟随机器人领域，公司已着手开发了自动跟随高尔夫球包车，场景主要包括遥控版和自动跟随式轮式机器人，其将运载高尔夫球包在场地内实时跟随高尔夫运动员，以减少球童工作量，实现自动规避沙坑、水池、陡坡等场景，该自动跟随算法技术还可以应用于多种消费品行业。在报告期内也已实现了规模化的销售，并产生持续性的订单，同时获得了多个潜在客户的主动联系。

尽管目前以上新兴业务已实现小规模销售，但对于整体营收而言占比较小，对公司的经营业绩不构成重大影响，仅作为公司新业务的尝试和探索。

二、优化经营管理，提高管理质量与效率

报告期内，公司持续完善内部控制体系，着力提升经营管理效能。在制度体系方面，公司结合《上市公司治理准则》等监管合规导向，完成了相关内部制度的修订制定工作，建立了薪酬与经营效益深度绑定的长效机制，压实董高勤勉尽责义务。在治理架构方面，公司于前期已顺利完成监事会撤销及职能向审计委员会转移的工作，实现治理架构的减负提效，推动公司决策执行更加敏捷规范。

在供应链管理方面，公司持续加强供应链风险评估与预警，完善存储芯片、通信模块等关键原材料的安全库存体系，有针对性的对部分大幅涨价和紧缺的物料进行提前备货，以降低后续采购的成本压力和断供风险，确保在市场供应紧张时，公司产品的生产不断档；积极拓展供应商资源池，实现核心原材料供应商多元化布局；持续推进供应链数字化转型，实现采购、物流、库存等环节的实时监控与数据分析，提升供应链运营效率，有效保障订单按时交付。

在研发管理方面，公司大力推进AI应用，升级办公软件，成立AI无界部门作为AI先锋队，将先进AI技术和应用为其他部门进行赋能，以提升公司整体的工作和运行效率。

三、注重投资者回报，持续完善投资者回报机制

公司高度重视股东回报，遵照法律法规等要求，严格执行利润分配政策，致力于为投资者带来长期、稳定的投资回报。

公司于2026年5月19日召开2025年年度股东会，审议通过了《关于审议公司〈2025年年度利润分配方案〉的议案》。经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计，截至2025年12月31日，归属于上市公司股东的净利润为人民币3,022.82万元，公司2025年度以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数分配利润，向全体股东每10股派发现金红利1.00元（含税），不进行资本公积转增股本，不送红股。该权益分派已于2026年6月3日实施完成，现金分红总额占2025年度合并报表中归属于上市公司股东净利润的比例超过30%，切实让投资者分享到公司发展的成果。

同时，公司结合监管指引与自身实际，已制定发布了《市值管理制度》，从制度层面明确市值管理的目标、职责分工与实施路径，推动市值管理工作从被动应对转向主动管理。

未来，公司将在正常经营的前提下，结合经营现状和业务发展规划，继续坚持为投资者提供持续、稳定的现金分红，并持续优化市值管理制度执行，推动回报方式更加多元、回报预期更加稳定，努力实现公司价值与股东回报的双赢。

四、加强细节核查，完善公司治理

公司根据《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》等法律、法规及规范性文件的要求，建立了由股东会、董事会和公司管理层组成的较为完善的法人治理结构及运作机制，形成了权力机构、决策机构和管理层之间权责明确、运作规范、相互协调、相互制衡的公司治理体系。

报告期内，公司深度复盘现场检查发现的问题，持续完善内部控制和治理建设，密切关注政策动态，积极学习研究监管新规，结合公司实际情况和发展需求，不断修订完善相关内部制度。公司紧跟中国证监会及上海证券交易所发布的上市公司治理相关规则，积极更新并落实新制度执行。

在激励约束机制方面，公司全面推行高管薪酬与经营业绩深度挂钩的契约化管理，签署《目标责任书》，以量化考核传导经营压力，引导管理层聚焦主业攻坚与价值创造，确保个人收益与企业效益、股东回报同向联动。

此外，公司持续强化“关键少数”的合规意识和履职责任。公司实时收集、每周更新资本市场最新监管政策及法律法规，通过专项会议、书面通知同步至董事、高级管理人员；积极组织董事、高级管理人员参加由上海证券交易所、浙江证监局等监管机构发起的各类培训活动，帮助“关键少数人员”提升履职技能和合规知识储备。

五、持续完善流程，进一步提高信息披露质量，健全投资者沟通机制

报告期内，公司已根据监管机构的警示和要求，认真分析监管措施的原因，建立更加完善的流程制度，持续改善，提升了信息披露的质量，并严格履行法定的信息披露义务，根据《上海证券交易所科创板股票上市规则》及《公司章程》等相关规定，认真履行信息披露义务，致力于保证信息披露的真实性、准确性、完整性和及时性、公平性，为广大投资者提供准确的投资决策依据。

在投资者关系管理方面，公司建立了多种行之有效的投资者沟通渠道。在定期报告后举办业绩说明会，通过上证路演中心网络互动方式与投资者就公司经营情况、业务发展、核心竞争力等进行了深入交流，积极回应了投资者关切的问题。在日常沟通方面，公司通过投资者热线电话、投资者关系邮箱、上证e互动平台以及股东会等渠道，持续与投资者保持密切互动，确保投资者疑问得到及时回应、合理诉求得到有效反馈，通过可视化报告等创新形式，丰富沟通场景、提升沟通实效。

未来，公司将持续围绕投资者关切，在公司核心业务领域，不断提升信息披露的专业化和规范化水平，持续提高信息披露质量和公司透明度，通过业绩说明会、投资者调研、线上互动平台等多种渠道加强与投资者的常态化交流。

六、其他事项及风险提示

2026年上半年，公司面临的主要挑战包括：一是汽车行业整体景气度有所下降，销量承压，尤其国内乘用车市场销售下降较大，商用车亦未见明显好转；二是存储芯片、通信模块等关键电子物料价格大幅上涨，对毛利率造成一定压力，挤压了盈利空间。因此，公司半年度归属于上市公司股东的净利润出现了阶段性亏损。

针对上述挑战，公司将采取以下应对措施：一是致力于提升商用车的单车价值量、提高市占率和加强海外市场和新能源市场的拓展；“集中兵力”重点深耕已有订单基础的两轮车客户；加大力度拓展相对成熟且具有优势的控制器在乘用车

车不同客户的同步推广，相关措施取得了一定的成效。二是在成本控制方面，持续加大产品设计方案优化和替代，加强与供应商的战略合作关系，提前对关键物料进行锁价备货，以降低原材料后续涨价的成本压力和断供风险，同时持续与客户沟通产品涨价空间。三是在质量管控方面，强化生产质量和研发质量的协同管理，建立跨部门的质量问题快速响应机制，确保产品质量水平稳步提升。

下半年，公司将持续践行“提质增效重回报”行动方案的具体举措，努力通过经营业绩的改善积极回报投资者，切实履行上市公司的责任和义务，增强投资者的信心。

本半年度评估报告及2026年“提质增效重回报”行动方案是基于目前公司的实际情况而作出的判断，未来可能受到政策调整、国内外市场环境等因素影响，具有一定的不确定性，有关公司规划、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。

特此公告。

杭州鸿泉物联网技术股份有限公司

董事会

2026年8月28日