

苏州德龙激光股份有限公司

2026 年度“提质增效重回报”行动方案的 半年度评估报告

苏州德龙激光股份有限公司（以下简称“德龙激光”或“公司”）秉持着积极进取、务实笃行的态度，为稳步推动公司迈上高质量发展新台阶，切实提升公司的投资价值，深入贯彻“以投资者为本”的发展理念，促进公司健康可持续发展，公司于 2026 年 4 月制定了《德龙激光 2026 年度“提质增效重回报”行动方案》，具体内容详见公司于 2026 年 4 月 28 日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的文件。公司根据行动方案内容，积极开展落实相关工作，在保障投资者权益、推动公司经营稳健发展等方面取得了积极成效，现将 2026 年度行动方案半年度执行情况评估报告如下：

一、 深化市场与品牌建设，扩大行业影响力

（一） 加强海外市场开拓，深化国际化战略

公司业务长期以境内收入为主，始终秉持贴近客户、服务客户的经营理念，致力于为客户提供定制化的激光解决方案。近年来，公司持续加大海外市场开拓力度，积极布局全球化业务版图，境外收入占比逐年提升，国际化经营成效初显。公司 2024、2025 年度、2026 年上半年境外主营业务收入分别为 2,751.31 万元、5,021.99 万元、2,433.74 万元，分别占当期营业收入的 3.85%、6.38%、9.15%，境外收入规模及占比总体呈上升趋势，公司海外市场开拓战略正逐步落地见效，全球化布局初具雏形。

截至目前，德龙激光共有 14 个成员公司，涵盖母公司、4 家境外全资子公司、6 家境内全资子公司、2 家境内全资二级子公司及 1 家境内分公司，形成“1+4+6+2+1”的集团化组织架构。依托在日本、澳大利亚、德国、新加坡设立的海外子公司，集团实现了研发、销售与服务的本地化布局，有力推动了国际市场的拓展步伐。

2026 年下半年，公司将依托海外子公司的设立与运营，持续拓宽海外营销渠道，深化与全球客户的链接与合作，全力推进海外业务布局，加快迈向“成为在激光精细加工领域具备全球影响力的激光公司”这一企业愿景。

（二） 积极开展市场推广，强化品牌建设

公司深耕激光精细微加工领域二十余年，聚焦半导体、电子、锂电、光伏、显示行业的激光应用，为各种超薄、超硬、脆性、柔性、透明材料及各种复合材料提供激光加工解决方案。公司注重市场推广，通过深度参与行业展会与专业会议，洞察产业前沿趋势，锻造品牌核心竞争力，持续开拓新客户、新市场。

2026 年上半年，公司及其子公司参加了激光、半导体、固态电池、锂电池、光伏等行业展会 8 场，参加各类专业会议 6 场，并在展会及会议上发布演讲报告，分享技术创新及产品进步，结合展会直播形式，带来更多的关注度及品牌曝光度，进一步加强了公司品牌建设。

2026 年下半年，公司将继续深化市场推广战略，借助微信公众号、抖音号、照片直播等数字化营销模式，将线下展会体验与线上社交媒体传播相结合，提升品牌力及行业影响力。同时，公司积极参与行业高端论坛、技术峰会，紧密跟踪市场动态与政策导向，确保战略决策的前瞻性与精准性。

（三）稳步推进募投项目建设，重启新一轮再融资募投项目，支撑业务发展需要

2025 年度公司在江阴高新技术产业开发区投资建设的新能源高端装备制造项目（一期）现已完成主体建筑建设，正在进行室内装修施工，预计 2026 年 12 月底前可达到预定可使用状态。在满足生产需求的前提下，公司根据项目实施的实际情况将部分闲置场地暂时对外出租，有助于提升公司募投项目场地的使用效率，提高公司资产收益率。

2026 年 5 月，由于发行上市申请所聘请的外部证券服务机构不满足以简易程序向特定对象发行股票的申报条件，公司决定终止 2025 年度以简易程序向特定对象发行股票事项。2026 年 6 月，公司启动 2026 年度向特定对象发行 A 股股票事项，募集资金总额不超过人民币 3 亿元，用于激光器生产建设项目、总部研发中心建设项目及补充流动资金。截至本报告出具日，上海证券交易所已受理公司的发行证券申请。

二、 强化大客户战略穿透力，构筑业绩增长坚实支柱

根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》，公司归属于“C 制造业”中的子类“C35 专用设备制造业”。公司产品主要为专用设备。在经营过程中公司通过技术驱动型战略，通过新产品、新技术、新工艺的前沿研究和开发，与众多客户保持了稳定良好的合作关系。虽然经过多年发展，公司已具备面

向多元化应用市场、多层级行业客户的综合产品和解决方案服务能力，但因公司主要产品精密激光加工设备属于装备类产品，与下游客户的固定资产投资相关性较强，而下游单一客户对于固定资产投入具有一定的周期性，导致公司在客户连续性上有所欠缺，公司客户群体呈现分散态势。虽然公司客户多为行业头部企业，但单一客户的挖掘不够深入，导致公司收入较为分散。

2026年上半年，在2025年制度建设成果的基础上，公司将工作重心全面转向“抓落地、促推广”，重点推进以下四项工作：

第一，深化客户分级管理体系。依据客户的业务趋势、经济利益、行业战略地位、技术协同等综合指标，对客户进行科学分级与动态管理，匹配不同层级客户的多元化需求。针对高价值、高潜力标杆大客户，一对一落地定制化服务方案，通过差异化的资源配置实现对核心客户的重点培育与长期保留，提升高价值客户合作紧密性，推动大客户销售份额的持续提升。

第二，客户规划业务复盘。公司注重对客户行业特征、经营状况及竞争态势的深度把握，为客户策略制定提供坚实依据。同时，公司建立了常态化的业务复盘机制，通过定期检视目标达成情况、审视策略执行效果并及时调整优化方向，形成“计划—执行—检查—改进”的良性闭环，有力保障了大客户业务的稳健推进与持续成长。

第三，优化供应链和服务响应。公司致力于构建面向大客户的端到端高效服务能力，为大客户提供覆盖售前、售中及售后全流程的定制化服务，借助规范的商机与竞争策略管理工具，确保订单获取与交付的可靠性。同时，公司设立有大客户管理部门、成立商务管理联合小组，建立了跨部门定期沟通与信息同步机制，有效打通内部协作壁垒。

第四，着力提升客户满意度。公司始终将客户满意度置于大客户管理的核心位置，致力于从被动的问题处理转向主动的关系经营，持续增强客户粘性与忠诚度。公司建立了涵盖定期回访、满意度调查、投诉闭环处理及客情关系维护的全方位管理体系，将客户反馈作为服务改善的重要输入，从而与大客户建立长期稳定的战略合作伙伴关系，实现互利共赢。

三、提升研发管理与精益管理，驱动运营效率本质提升

2026年上半年，面对收入端的短期承压，公司持续推进全价值链精益管理，围绕市场营销、研发、产品设计、生产准备、采购、制造、交付安装及售后服务等关键环节，深化全流程成本管控与质量改善，强化整体经营管控效率，致力于提供

给客户更好质量、成本、交付、服务（QCDS）体验。2026 年上半年公司研发费用为 6,324.72 万元，占营业收入 23.74%。2026 年上半年研发投入进入平稳有序发展期，通过资源优化配置推动研发提质增效，持续夯实关键技术领域的核心竞争力。

2026 年下半年，公司将全面落地实施改革后的研发管理流程，严格执行更加科学、完善的项目技术评审与决策制度，精准压缩非必要技术资源投入，持续提升产品的稳定性、可生产性与可服务性。与此同时，公司将纵深推进全价值链流程优化，巩固前期流程整改成果，促进各业务系统间的深度贯通与协同联动，致力于将精益管理理念内化为组织的核心能力。未来，公司的增长逻辑将从资源驱动逐渐向效能驱动转换，以更高效率的组织效能支撑起更大的业务体量，持续兑现规模效应与精细化运营成效。

四、 坚持创新驱动，加速前沿技术产业化落地

公司聚焦半导体、电子、锂电、光伏、显示领域和激光器的技术创新，坚持研发投入，为产品结构调整升级和长期健康发展提供坚实保障。公司 2024、2025 年度、2026 年上半年研发投入分别为 13,042.30 万元、12,855.75 万元、6,324.72 万元，研发投入占营业收入比重平均达 19.44%，持续以创新驱动产业升级，推动关键技术突破。

自 2005 年成立以来，德龙激光始终专注于激光精细微加工领域。公司高度重视自主研发和积累，以技术创新驱动为发展战略，不断进行自主研发创新，积累了多项核心技术。截至 2026 年 6 月 30 日，公司授权有效专利共 340 项，其中发明专利 89 项（包含在中国台湾拥有 2 项发明专利），实用新型专利 251 项，此外，公司拥有软件著作权 226 项。

2026 年下半年，公司将保持研发投入，深入贯彻以市场为导向、以产业化为目标的攻关方针，密切关注战略性新兴产业与未来产业的前沿动态，积极布局关键环节与核心赛道。公司将继续秉持创新驱动发展的理念，发挥示范作用，积极探索新技术、新应用，不断增强企业核心竞争力，稳步推进知识产权强企建设。

五、 持续完善公司治理结构，推动公司高质量发展

（一）完善治理结构，提升规范运作水平

2026 年上半年，根据《中华人民共和国公司法》《上市公司治理准则》等有关法律法规、规范性文件和《苏州德龙激光股份有限公司章程》的规定，结合经营发

展等实际情况，制定《董事和高级管理人员薪酬管理制度》，有效调动董事和高级管理人员工作的积极性和创造性，建立和完善激励约束机制，提升公司的经营管理效益。

2026年上半年，公司共召开3次股东会、6次董事会、9次董事会专门委员会以及5次独立董事专门会议。会议召集召开均符合法律法规的规定，公司董事及高级管理人员勤勉尽责，积极参与各项会议，认真审议议案，充分发表专业意见，切实履行忠实与勤勉义务。通过规范高效的会议运作机制，公司治理结构不断优化，决策程序科学严谨，有效保障了公司规范运作和可持续发展。

2026年上半年，公司董事丁哲波先生因个人工作变动原因辞去公司第五届董事会董事及各专门委员会的相关职务。公司积极开展了补选第五届董事会非独立董事工作，经公司董事会提名委员会审核通过，公司于2026年6月5日召开第五届董事会第十六次会议，审议通过了《关于补选非独立董事的议案》和《关于调整董事会专门委员会的议案》，并于2026年6月22日召开2026年第二次临时股东大会，审议通过了《关于补选非独立董事的议案》，同意李士胜先生为公司第五届董事会非独立董事，为公司董事会规范运作及业务发展提供强有力的决策支持。

2026年下半年，公司将持续高度关注监管政策动态，严格遵循国家法律法规及监管机构要求，持续优化公司治理架构。明确股东会、董事会、董事会各专门委员会、独立董事及高级管理层的职责，确保各治理主体依法履职，切实维护公司整体利益及中小股东合法权益。公司将持续完善董事履职保障，充分发挥独立董事的决策参与、监督制衡和专业咨询作用。同时，深化内控体系建设，全面优化制度流程，提升经营管理效能，推动公司实现健康可持续发展。

（二）压实责任，加强“关键少数”合规履职能力，助力公司稳健发展

2026年上半年，公司持续强化控股股东、实际控制人及董事、高级管理人员的合规履职管理，依托上交所浦江大讲堂、上市公司协会等平台，针对重点岗位开展定向培训，督促相关人员持续学习资本市场法律法规，切实增强责任意识与履职能力。公司积极组织董事、高级管理人员及证券部相关人员参与各类合规培训。此外，实时传递上交所监管提醒、减持规则变动等关键信息，确保核心人员及时掌握监管要求，有效防范无意违规风险。

2026年下半年，公司将着力强化“关键少数”合规能力建设，坚持内外协同、学用结合，紧跟监管动态与政策导向，着力提升核心人员的合规规则理解与运用水平。同时，公司将推动合规要求全面嵌入日常经营决策流程，促进合规意识与履职

实践深度融合，进一步夯实公司治理防线。

六、 提升投资者关系管理工作，树立资本市场良好形象

2026 年上半年，公司共计披露了 33 份临时公告、2 份定期报告和 39 份上网文件，举办 1 场定期报告业绩说明会，1 场定期报告交流会。公司践行“以投资者为本”的发展理念，高度重视与投资者的沟通交流工作，通过业绩说明会、投资者交流会、投资者热线、投资者邮箱、上证 E 互动及股东会等多种形式和途径，以开放和真诚的态度与投资者进行沟通。公司始终严格按照《中华人民共和国证券法》《上市公司信息披露管理办法》等法律法规及监管要求，坚持信息披露的真实、准确、完整、及时、公平原则。公司积极通过官方网站、微信公众号等，介绍公司的经营情况，确保投资者能够获取公司最新动态，充分保障广大投资者的知情权。2026 年上半年，公司市值半年度涨幅 205.17%，半年度平均市值较上年均值提升 99.40%，资本市场表现获得市场充分认可。

2026 年下半年，公司将持续严格遵循法律法规及监管要求，确保信息披露的真实、准确、完整、及时与公平，为投资者提供坚实可靠的决策支撑。同时，公司统筹安排线上与线下交流活动，积极接待机构投资者及中小投资者调研来访，全面展示公司发展及经营情况。通过强化双向沟通机制，不断提升公司资本市场透明度，着力构建高效、开放、平等的投资者交流平台。

七、 持续评估完善行动方案，维护公司市场形象

2026 年上半年，公司稳步落地“提质增效重回报”行动方案各项工作举措，坚持深耕激光精密加工领域，持续提升产品竞争力与运营效率，切实维护投资者合法权益，积极履行上市公司责任与义务。2026 年下半年，公司将积极落实并持续评估“提质增效重回报”行动方案的具体举措，持续聚焦主营业务发展，不断强化技术优势，提高核心竞争力和持续盈利能力，稳步推进海外布局与全球化经营战略，依托精细化的日常经营管理、健全规范的公司治理机制回馈广大投资者，切实履行上市公司责任和义务，维护企业良好资本市场形象，助力资本市场平稳健康发展。

本报告所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，不构成对投资者的实质承诺，敬请投资者注意投资风险。

苏州德龙激光股份有限公司

2026 年 8 月 27 日