

宁波均普智能制造股份有限公司

2024年度“提质增效重回报”行动方案

为积极响应落实关于开展沪市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议，践行“以投资者为本”的发展理念，积极回报投资者，努力实现高质量上市公司的发展目标，宁波均普智能制造股份有限公司（以下简称“公司”、“均普智能”）基于对公司未来发展的信心，结合公司战略目标、发展愿景和使命、经营情况和财务状况等，制定了《2024年度“提质增效重回报”行动方案》，具体举措如下：

一、提升制造装备智能化、柔性化，提高综合竞争力和盈利能力

公司作为全球布局的智能制造装备供应商，在激烈的市场竞争中，积极响应“发展新质生产力，推动高质量发展”的市场政策导向，始终根据行业及市场前沿需求，坚持新产品新产线智能化、柔性化生产，持续为全球客户和中国制造业的升级“赋智赋能”。为了应对激烈的市场竞争，公司在持续控制整体成本、削减费用，提升自身在全球智能制造行业的竞争力。

2023年，全球宏观经济形势下行压力较大，海外通胀高企利率水平保持高位，公司海外业务成本抬升。此外，公共健康问题导致的前期海内外差旅阻滞的公司管理负面影响持续显现，部分终验项目为低毛利项目，包括部分亏损项目，导致公司毛利率水平较2022年有所下降，公司美国子公司个别项目成本恶化，2023年新增计提存货跌价准备，叠加智能装备制造领域的市场竞争加剧，对公司的经营造成了较大影响。公司实现营业收入为209,579万元，同比增长5.03%；净利润由盈转亏。然而，公司仍凭借全球化的布局优势，在手订单充足，新接订单金额稳中向好，2024年第一季度新接订单5.12亿元，较上年同期增加20.85%，在手订单达到42.32亿。其中，公司实现高精度传感器装配、新一代车用摄像头传感器、高性能电驱定子装配等智能装备交付，交付终端客户包括高精度传感器、汽车零部件供应商、汽车整车企业等。公司在大型复杂项目交付、关键工艺技术开发、全球化服务网络等方面具备竞争优势。

综合考虑宏观环境、市场竞争等风险及公司所处发展阶段，2023年下半年起公司已进一步创新变革“全球协同，深化全球协作机制”，公司业务和管理模

式以全球核心客户、产品技术为主轴，成立了汽车动力总成及电驱系统事业部、新能源储能及电池事业部、汽车零部件及汽车电子测试技术事业部、消费品及医疗事业部、数字技术和服务事业部五大全球事业部。针对全球核心客户，以全球大客户经理、区域客户经理分级管理和协作为依托，拉通销售端、交付端、售后服务端，加强和客户的多维度深度合作；针对全球客户多地交付的平台型复杂项目，以旗舰工厂为依托、集中优势资源成立平台项目经理组，由事业部项目总监总负责，确保统一标准、全球高效敏捷交付。

2024 年，公司采取以下措施，针对主营业务进一步提升公司综合竞争力和盈利能力。

1、通过全球五大事业部统筹装备业务，各地子公司协作落地，聚焦、深耕关键业务板块，增加接入项目量，提升项目毛利率水平，提升核心竞争力。各地子公司确立标杆产品系列，通过事业部制度，集中全球资源，聚焦核心业务板块，拉通前中后台，形成各子公司、市场、人员的战略协同，持续服务目标市场及全球客户智能化生产、设备升级改造的需求。同时，进行业务重组，收缩非核心业务，调整子公司业务侧重点。

2、项目管控作为第一要务，加强全业务周期的风险管理、风险识别和风险预防，及时应对潜在项目进度不及预期，降低项目亏损风险。公司部分产品及服务高度定制化、客户产品在早期开发阶段可能发生变更的风险，公司注重加强全业务周期的风险管理，进行风险识别，预防业务风险发生。公司在各事业部均配置了产品经理和技术专家团队，强化订单接入阶段的前端风险控制，尤其是对技术风险及商务风险的把控。此外，加强对项目执行阶段主要节点的监测与管理，优化质量门体系，严格执行项目评审及变更程序。

3、加强应收账款管理，加快回款速度，提高资产使用效率。公司应收账款系根据合同的约定按项目实际执行进度分阶段收款。2023 年末，公司应收账款余额为 3.86 亿元，公司存在部分客户及关联方由于自身资金安排及项目收款等原因，未能及时支付货款的情形。公司的主要客户及关联方为全球知名企业，质地优异，经营情况良好，信誉水平较高，尽管存在逾期情况但付款能力仍有保障公司已加强与非关联下游客户的交流，督促逾期款项尽快回款，截至 2024 年 5 月末，已经实现期后回款 1.61 亿元，回款比例接近 60%，资产使用效率得到有

效提高；对于关联方应收账款，公司高度重视并督促回款，截至 2024 年 5 月末，关联方整体应收账款回款比例超过 64%，一年以上关联方应收账款 94.05% 已经收回，预计 2024 年能够收回 97.61%，剩余款项也已约定将在两年质保期后收回。未来，公司可以在信用期内实现非关联客户和关联方回款为目标，针对关联方应收账款占应收账款比例较高情况，将进一步加强与关联方客户的沟通，做到关联方应收账款比例持续降低和避免逾期情况发生。公司会持续监控应收账款的回款情况和回款比例，和下游客户及关联方持续紧密沟通，进一步严格按照账期加大应收账款的催收力度，保持回款比例在较高水平，并及时根据客户的信用风险采取适当措施，保障应收账款回款效率和回款安全。

4、加大对标准化、模块化产品的研发投入，提高产业应用比例，提高公司项目交付效率、整体设计标准化率及产品复购率。公司已经建立了标准化设计及生产模块，具有丰富的可供客户选择的生产工具系统模块，包括精益生产系统、机器人系统、气动和伺服系统、伺服转盘系统等，保证了公司产品的高效性。公司持续在为客户提供智能制造装备的基础上，聚焦产品形态创新，在长期项目实践和经验积累的成果上，进一步提高业务标准化/模块化升级转型，面向客户需要，在标准化/模块化的基础上进行方案定制，依托公司内部标准化平台的开发环境，将工艺、流程、系统等模块进行整合，提高公司需求响应速度，缩短服务响应时间，提高公司项目交付效率。

5、加强总部职能建设，进一步控制整体成本、削减费用，提高整体运营效率。公司结合实际业务需求，优化集团流程体系、IT 系统、财务管控、人事管理等总部职能，提高管理透明度，夯实内控基础。针对非标定制行业需求端存在周期波动、项目执行周期较长等因素，公司合理优化产能配置，精简人员，同时调整绩效考核制度，进一步提升直接业务部门的产能利用率，优化业务部门间协作，对非核心岗位进行适当的合并及裁撤，提高整体运营效率，通过加强资金管控，2024 年将财务费用率控制在 3.5% 以内，较 2023 年预计有 1.2 个百分点下降，通过提高销售效率，将销售费用率控制在 6.5% 以内，较 2023 年预计有 0.6 个百分点下降。

综上，公司将根据实际情况，大力发展生产力，通过内部架构调整、加强全业务周期的风险管理、加强研发、优化资源配置等应对措施，提高公司综合竞争

力和盈利能力。

二、加强前沿技术研发，提高科技创新力

（一）进行前沿技术开发，持续研发应用人形机器人、AI 大模型

（1）继续推出人形机器人 2.0 版本，联合产业伙伴搭建生态平台

公司在 2023 年即开始布局“人工智能与人形机器人等前沿技术”，并于同年 9 月，设立人工智能与人形机器人研究院。2024 年，公司首次亮相名为“贾维斯”的人形机器人 1.0 版本。贾维斯 1.0 全身有 44 个可动关节，能与人流畅沟通，最快以每小时 7 公里的速度行走。预计未来几个月，公司将推出机器人贾维斯 2.0 版本，公司第二代人形机器人在运动控制性能、感知规划决策算法、自然语言交互大模型、核心部件国产替代四个方面，将有跨越式提升。

2024 年，人工智能与人形机器人研究院作为公司募投项目的新增实施主体，将持续加强前沿技术研发投入，将持续搭建人形机器人和智能制造生态平台，开放给更多科研院校、产业合作伙伴、初创公司等上下游同行共同参与。公司研发打造“异构智能工业物联网”，通过智能工业大模型，以实现生产环境感知、生产数据精细化管理，最终实现不同品牌机器人在不同工业制造场景中有机融合，达成协同工作。

在核心零部件方面，在 2024 年公司会进一步与产业链上包括人形机器人用传感器、执行器在内的核心零部件友商开拓合作、共同研发。目前公司已初步合作研发并发布一系列人形机器人用传感器套件，包括激光雷达、多光谱摄像头、TOF 工况摄像头等，适用于复杂多样的工况场景。2024 年，公司也与行业领先公司，在人形机器人用激光雷达领域达成战略合作。公司将与合作伙伴联合研发业界领先的全国产化激光雷达产品，产品形态包括全固态中近距激光雷达、半固态远距激光雷达、全固态远距激光雷达等。

（2）持续加码 AI 技术研发与应用

2024 年，公司将在研发设计、客户装备赋能、经营管理三方面进一步加大 AI 的应用，不断提升研发能力，提高装备附加值。面向制造全过程，运用智能制造系统规划设计、建模仿真、分析优化等技术，通过人工智能辅助决策的工业软件，结合公司长期积累的行业经验，根据客户需求安装在公司研发生产的高端装备中，用于产线的智能化提升，提高综合生产效率。

在研发阶段，公司将利用 AI 技术充分发挥公司宽行业、长时间、多装备所积累的海量数据，缩短研发周期，降低研发成本。在经营管理方面，利用 AI 技术在智能用料评估及成本核算等方面实现降本增效。在客户装备赋能方面，公司将进一步应用 AI 技术升级产线设备和服务，实现更为智能化的生产制造。2024 年，公司已联合微软共同研发，在基础算力及通用算法大模型基础上，结合大数据技术自主编程，利用公司多年沉淀的关键工艺数据，不断通过大模型训练机器视觉，目前已形成“视觉 AI”行业领域模型。此外，公司将进一步探索“视觉 AI”行业模型更多应用场景，比如工程工艺中的焊接虚焊、玻璃等材质表面弱划痕、X-ray 缺陷检测；高精度颜色区分等图像分类，助力客户产线良率的提升，同时实现降本增效。

（二）聚集智能制造技术发展，推动核心工艺设备迭代升级

（1）创新研发自动化技术，紧抓设备更新新机遇

2024 年，公司将持续围绕智能电动汽车、医疗等主营业务领域，在激光焊接、激光清洁、机器视觉、工业数字化软件等核心技术领域进一步加大研发投入与技术应用落地。今年，公司激光焊接技术已成功应用到全球前三的汽车零部件 Tier1 供应商差速器项目。其中，公司激光焊接技术方案通过应用 Vision Line（智能图像处理系统）赋能客户产线精确定位、补偿焊缝位置，实现焊接工艺高标准的稳定性，最终为客户实现生产制造的降本增效。公司激光焊接工艺设备目前已成熟应用于客户锂电、差速器、电驱等产线项目。其中，公司中国区的重点研发项目“新能源电驱动齿轮轴及锂电池激光焊接工艺研发及验证”，在 2023 年已完成的高精度、可快换的轴向环焊工装设计基础上，2024 年公司中国区将持续垂直研发，为国产标准型号齿轮轴焊接设备的技术发展奠定坚实基础，以实现该激光焊接技术的本土化替代与应用。在核心工艺设备领域，2024 年，公司与知名主机厂就电驱系统激光清洁装备再次达成新合作，本次合作公司将为主机厂客户在原有电驱总装设备产线上，新增数套激光清洁核心工艺设备。

在医疗领域，公司在 2024 年将重点开拓包括胰岛素自动注射笔、吸入器等在内的高值耗材和药物输送领域。作为公司重点医疗研发项目，“医疗注射笔类装配”目前已完成包括凸轮驱动的 PNP 标准机构设计、多组凸轮组配合驱动的联动机构、带有真空吸附功能的步进式皮带传输机构等关键技术设计，以实现搬运

工艺的高节拍要求，以及协同装配工艺的快速联动标准。

（2）开拓氢能、锂电回收等新技术行业领域

为进一步整合优化全球资源和运营效率，2023 年公司正式成立五大全球业务事业部。新能源储能及电池事业部，作为其中核心事业部之一，新拓燃料电池、电池回收等新兴行业领域已成为事业部未来新业务方向之一。2024 年，公司与拥有 174 年历史的德国百年企业科德宝集团，就氢燃料电池领域达成智能制造初步合作。未来，公司将在锂电池领域装配与检测技术基础上，与科德宝研发氢燃料电池产品，加速实现氢燃料电池制造过程全自动化，进一步推动燃料电池大规模工业化落地。在锂电回收、轴向电机等新技术行业领域，2024 年公司也将基于已有自动化技术能力，开拓更多新兴行业的市场机遇。

三、注重股东投资者回报，通过股份回购提振投资者信心，提升投资价值

公司高度重视股东投资者的投资回报，致力于在保证可持续高质量发展的前提下，保持股东回报水平的长期、稳定，提升投资者认同感和获得感。公司切实承担提升自身投资价值的主体责任，主动提升投资者回报，积极维护资本市场稳定，努力提振投资者信心。

公司通过股份回购方式，维护公司价值，保障投资者的投资回报，截至 2024 年 6 月 30 日，公司通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式累计回购公司股份约 900 万股，占公司总股本的比例达 0.73%，回购成交的最高价为 5.78 元/股，最低价为 3.14 元/股，支付的资金总额为人民币约 3,600 万元（不含交易佣金等交易费用）。

未来，公司将在保证正常经营的前提下，根据公司实际情况，在条件允许的情况下，通过回购等方式，提振投资者信心，根据公司目前发展阶段，结合实际经营情况、行业发展趋势以及未来发展规划，继续匹配好资本开支、经营性资金需求与股份回购的关系，持续提升股东回报水平，落实打造“持续、共享、稳健”的股东价值长效机制。

四、多渠道全方位加强投资者交流，保障信息高质量披露

公司自上市以来，高度重视信息披露工作，严格按照《上海证券交易所科创板股票上市规则》及公司《信息披露事务管理制度》等有关规定，认真履行信息披露义务，积极通过多种途径开展投资者关系活动。

公司通过公告及线上互动、机构调研等多种途径向中小投资者提供信公司信息，充分保障中小投资者的公司信息知情权。公司日常提供投资者热线，并安排专人接听，累计接听回复投资者提问超过 300 余次。为了中小投资者更好的理解公司定期报告，公司在定期报告披露后，采用“一页纸图文”方式进行重点经营数据披露，向中小投资者解读年报关键指标和数据，提高了年报的可读性和可理解性，使中小投资者更直观地理解和掌握年报信息。此外，公司还在定期报告后组织线上业绩说明会，以及投资者日等活动，加强和各类投资者的联系互动。

2024 年，公司将从以下几个方面加强投资者交流工作的开展：1) 在季度、半年度、年度业绩发布后，公司将通过上证路演中心召开业绩说明会，公司管理层将就报告期内的业绩情况与投资者进行沟通和交流。2) 公司积极加强线下投资者近距离交流活动的展开。一方面持续开展“走进来”投资活动，通过组织公司调研活动，帮助机构投资者、中小投资者近距离获取公司信息，从而更加直接、清晰、全面的了解公司情况，预计全年组织公司调研活动不低于 30 场次。另一方面，进一步开展“走出去”投资者交流活动，通过和投资者沟通、进行非交易路演等形式，方便包括中小投资者在内的各类投资者了解公司经营情况。

五、坚持规范运作，严守规范治理底线

公司高度重视规范运作和治理水平的提升，已按照科创板上市规则建立了由股东大会、董事会、监事会和管理层组成的公司治理结构，形成了权力机构、决策机构、监督机构和管理层之间权责明确、运作规范的相互协调和相互制衡的机制，并不断健全内部控制制度，持续规范管理层的权利义务，防止管理层利用优势地位侵害公司及中小投资者的权益。此外，公司通过深入学习研究新修订的《中华人民共和国公司法》《上市公司独立董事管理办法》《上市公司章程指引》等法律法规，紧密结合公司实际情况，不断完善现代企业法人治理结构，及时修订和完善内部管理制度，进一步提升了规范化、科学化运营管理水平。

2024 年，公司将独立董事工作作为重点工作，严格按照《独立董事工作制度》要求，贯彻落实独立董事制度改革，强化独立董事履职保障，出台系列措施帮助独立董事高效了解公司经营情况、参与重大事项决策，更好地发挥独立董事在上市公司治理中参与决策、监督制衡、专业咨询的作用。

2024 年公司将继续完善内部治理体系，重视合规管理和内部监督，推动公

司持续规范运作；积极进行常态化合规培训，及时普及宣讲最新资本市场动态、法律法规信息和监管案例，不断强化红线意识。

六、强化“关键少数”责任，健全公司风险共担和利益共享约束机制

公司高度重视大股东、董监高等“关键少数”的职责履行与风险防控意识，强调建立健全公司、股东、董监高人员之间的风险共担及利益共享约束机制。公司与控股股东、实际控制人及公司董事、监事、高级管理人员等保持紧密沟通，通过积极组织“关键少数”人员参与上市公司各类合规专题培训和最新法律法规解读并传达监管精神，强化职责履行和风险防控意识，推动公司持续健康发展。同时，把普及最新法规信息和监管案例作为日常工作，规范公司及股东的权利义务，防止滥用股东权利、管理层优势地位损害中小投资者权益。

公司将持续完善高管人员管理体系，明确高管人员岗位职责、权利义务、薪酬待遇、责任追究等内容，不断优化并持续执行高管薪酬方案，通过科学合理设置基础薪酬和绩效薪酬构成，发挥经营指标指引作用，加强个人绩效等级及分管公司运营系数的挂钩，充分调动高管人员的积极性、主动性，维护公司和全体股东利益。高管绩效部分薪酬与分管地区公司经营业绩高度相关，确保高管薪酬与公司经营情况挂钩。进一步强化管理层与股东的利益共担共享机制，强化“关键少数”对于公司经营发展的责任意识和责任担当，推动公司的长期稳健发展。

七、持续评估完善行动方案，维护公司市场形象

公司将持续评估“提质增效重回报”行动方案的具体举措，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，通过良好的业绩表现、规范的公司治理积极回报投资者，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。

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，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意相关风险。

宁波均普智能制造股份有限公司董事会

2024年7月18日