

四川华丰科技股份有限公司

关于 2025 年度提质增效重回报行动方案的年度评估报告暨 2026 年提质增效重回报行动方案

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

为积极践行“以投资者为本”的理念，贯彻落实上海证券交易所“关于开展科创板公司‘提质增效重回报’专项行动的倡议”，四川华丰科技股份有限公司（以下简称“公司”）基于对未来发展的坚定信心、对企业价值的深刻认识以及对社会责任的认真履行，制定了《关于 2025 年度“提质增效重回报”行动方案》，该方案于 2025 年 4 月 25 日经公司第二届董事会第十一次会议审议通过。

2025 年，公司切实履行并持续评估“提质增效重回报”行动方案的具体举措，提升公司发展质量，持续为股东创造价值。现将 2025 年度“提质增效重回报”行动方案的实施和效果评估情况及 2026 年度“提质增效重回报”行动方案汇报如下：

一、2025 年度提质增效重回报行动方案的实施和效果评估

（一）聚焦主业，提升经营质量和效率

2025 年，公司业绩迈上新台阶，营收与利润双双创历史新高。全年主营业务收入 25.3 亿元，同比增长 131.5%，归母净利润 3.6 亿元，同比增长 3.76 亿元。公司持续深化产业布局与资源优化配置，在通讯、新能源汽车及防务等核心赛道的战略投入成效显现，成功驱动经营业绩实现快速增长。

业绩稳步增长，主要得益于公司以战略为牵引，持续优化业务结构，推动各业务板块协同发展。公司紧抓产业变革窗口，扩大市场份额，完善产品布局。通讯领域，以服务器连接产品业务为突破口，实现跨越式发展，收入规模同比增长 252%；新能源汽车领域，核心能力建设与产品结构升级同步提速，高压连接器收入同比增长 95%；防务领域，在低轨卫星、商业火箭、低空经济等新兴市场拓展并开展产品技术储备，为未来增长奠定坚实基础。

1. 2025 年盈利能力显著提升

(1) **2025 年改善产品结构，提高高毛利率产品占比，盈利能力显著提升。**2025 年公司毛利率超过 30%，产品盈利大幅提升。公司持续优化产品组合，在通讯、防务、工业三大领域聚焦战略客户，实现深度渗透与横向拓展，将服务器连接产品业务打造为核心增长点，并提升新能源汽车连接器产品占比，市场份额与客户质量实现双提升，公司毛利率实现大幅增长。

(2) **提高自动化覆盖率，改善交付能力。**公司通过精益化、自动化、数字化等方式提升制造能力，持续打造公司核心优势。公司建设高速线模组标杆，推动自制自动化产线落地，带动整体制造能力提升。

(3) **提升全产业链核心竞争力，实现核心零部件自制。**公司以核心关键物料、工序、工艺自制专项建设为突破，锁定新开发产品核心关键物料 100%自制目标，强化重点项目全流程保障，打造自主可控的全产业链核心竞争力。

(4) **推进专项降本工作，降低采购成本。**公司通过优化供应链体系，打造端到端敏捷集成供应链，实现快速响应、高质量、低成本和柔性的供应协同运作，提升成本传导能力，以响应低成本市场需求。

2. 2025 年运营效率持续提升

公司以满足市场为导向，持续提升运营效率，2025 年公司运营效率大幅提升，应收周转率同比提升 45%，存货周转率提升 36%。

紧跟市场动态，深度研判行业趋势，系统分析公司业务与能力边界，提前预判市场和客户需求变化。强化以客户需求为中心的快速响应机制，提升工程配合的及时性与高效性，夯实高品质保障下的成本管控能力。对重点产品的采购、研发、制造环节实行集中统筹与资源整合，减少重复投入，加快技术跨界融合应用，推动生产效率与良品率持续提升。

以市场需求为牵引，严格把控非必要备货及到货入库节点，强化存货入口与出口管理。加强过程异常分析，减少呆滞物料产生。同时，以技术牵引推动标准化设计与应用，控制定制物料过快增长，提升存货周转效率。

系统梳理现有供应商资源，推进优化整合，实现资源聚焦。针对独家采购及瓶颈物料，组织质量、生产、技术等部门协同配合，拓展供应商渠道，降低供应链风险，保障交付与降本工作协同推进。紧密对接市场需求，对已明确的大单需

求及常规货架产品涉及的外购物料，提前开展采购策划，适度备货，确保交付及时性与采购成本可控。

公司严格信用管控，全面梳理信用客户清单，结合客户发展现状，重新评估信用额度与账期，动态调整信用政策，严格执行信用管理制度，从源头防范信用风险。同时加大回款力度，重点加强逾期账款催收，特别是对风险客户、关联交易逾期及超长逾期（360 天以上）账款，设立专项清收机制，综合运用催款函、司法清收等手段，确保款项回收。同时，系统提升销售经理风险意识与回款能力，开展专项培训，强化事前评估、事中监控、事后监督全过程管理。优化逾期风险预警机制，结合业务实际持续完善预警模型，提升风险响应能力。

公司持续推进数字化转型，在数字化系统建设方面，通过实施“营销 SCRM+工厂 MOM”两大核心系统，实现前端客户管理与后端生产制造的全面数字化贯通：营销线索转化效率提升 20%，并获评“国家级 5G 标杆工厂”。

（二）加快发展新质生产力，提升核心竞争力

公司自创立以来从事光/电连接器、线缆组件的研发、生产、销售，并为客户提供系统解决方案。面向世界科技前沿、经济主战场和国家重大需求，公司大力推动技术创新，持续开展技术攻关，始终坚持以市场为导向、以客户需求为目标制定公司研发策略。依托省级企业技术中心、光电互连研究中心、低空互联 EWIS 工程技术研究中心和与高校成立的多家联合实验室搭建了研发平台。公司内部设置未来实验室，聚焦共性技术、基础技术、前沿技术的探索，重点突破产业长期存在的技术瓶颈；在通讯、工业、防务三大事业部设置研发部，以市场需求为导向，进行产品开发，同步实施质量提升、成本优化及效率改进工程，确保快速响应市场需求并保持产品竞争力。依据 ISO9001、IATF 16949、ISO22163、GJB9001C、AS9100D 等质量管理体系要求，建立了研发全流程质量管理体系。

1. 2025 年研发投入持续加大，创新要素配置优化

（1）报告期内研发投入 1.61 亿元，同比增长 40.87%。“高速”方面突破了 112Gbps 高速测试技术，解决了军用 112Gbps 高速连接器缺乏测试手段的问题；铜带线锡球焊技术，解决了高速信号完整性中串扰问题，应用到高速模组产品；传统光纤通讯技术与车载高速传输技术相结合，解决了车载高速轻量化和高传输率问题。“系统”方面突破了芯线端接技术，解决了铜合金接触件和铝合金导线

之间直接接触而产生的电化学腐蚀问题；浮动流体柔性系统组件技术，解决了更高热流密度下的热管理问题，应用于整体热管理系统；深水烧结密封技术，解决了不同材料下轴向和纵向密封问题，应用于大水深条件下的互联整体组件产品；高压铝端子技术，解决了耐环境高压铝端子压接铝导线的密封问题，应用于重型XX机；EWIS超高温防护、耐火技术实现航天领域1000°的秒级防护攻关。

(2) 公司建立了高效的人才培养和激励机制，通过长期的内部培养和人才引进、学术研讨、对外交流、导师带徒、青年论坛等，已搭建一支技术能力突出、专业方向全面的研发团队，公司研发人员542人，占员工总数的13.60%，其中硕士46人，并且通过提供优良的研发条件、设置绩效考核机制等方式，鼓励研发及技术人员积极参与研究和产品创新，并以此维持核心技术人员的稳定性，通过实施前瞻性的战略人才供应链管理，确保了关键人才的规模和素质。

(3) 研发管理方面，完成EWIS线束协同设计平台建设，构建出基于MBSE（基于模型系统工程）理念的研发框架，支持R(需求)-F(功能)-L(逻辑)-P(物理架构)，所有系统内管理的数据结构化、模型化，为后续的参数化设计和AI辅助设计做好铺垫，为标准件库和优选材料库的建设打下基础。同时引入IPD方法，开展了研发技术流程建设优化工作，报告期内开展了技术开发、连接器开发、系统开发、项目管理等流程建设。

2. 2025年完成新产品研发

报告期内通过加大研发投入，在“高速方面”成功开发112Gbps JVEX 高速背板连接器和星载 JHD/JHC 系列高速 I/O 连接器，应用于下一代雷达、车载、舰载、商业卫星，通过省部级鉴定，被评为“国际先进”；CFP2 56G 高速 IO 连接器及 OSFP、QDD 高速光笼子，应用于以太网交换机，核心路由器领域；高速模组、112G MHT 高速背板产品、64G 高速插槽连接器，应用于计算领域、服务器、存储设备领域；112G LGA/LGA180 FPC Socket，应用于最新无线通讯产品线；25Gbps VEDC 系列高速连接器，应用于汽车等领域。在“系统方面”成功开发1211及1212水密连接器及电缆整体配套产品，实现无人水下潜航器平台的批量供货能力；热控流道系统总成，实现热管理系统的整体配套能力和大浮动柔性管路及连接器系统组件在不同状态下的供货能力；车载光电连接器产品，应用在多型智能驾驶域控制器中；EWIS电气线路互连系统、设备架实现在低空经济、军

用有人机领域交付并成功完成首飞。

3. 2025 年推动科技成果落地，产业化成效显著

通过技术管理与资源协同，强化技术转化效率与产品竞争力，持续与多所高校、行业协会及产业链龙头企业建立战略合作关系。在低空互连领域，与南京航空航天大学合作，共建“低空互联及控制技术联合实验室”。围绕通用飞行器的线缆互联系统（EWIS）、配电箱等产品开展适航认证攻关，研发自主知识产权的低空互联系统解决方案。在智能制造与工业 AI 领域，与西南科技大学计算机科学与技术学院合作，共建“工业软件与人工智能产教融合创新平台”及“智能运维示范基地”。联合开发 AI 智能视觉检测系统，用于连接器产品的外观缺陷识别与精度测量，并合作申报国家级科研项目。

报告期内公司新申请专利 75 项，其中新申请发明专利 35 项，实用新型专利 37 项；新增授权专利 67 项，其中发明专利 24 项，实用新型专利 42 项。截至 2025 年 12 月 31 日，公司累计获得授权专利 729 项和软件著作权 5 项，其中发明专利 185 项，实用新型专利 512 项，外观设计专利 32 项。实现了专利申请量与转化率的双提升，已成功达成既定目标。

（三）坚持规范运作，提升公司治理能力

公司严格遵循《公司法》《上市公司治理准则》等法律法规的要求，构建了股东会、董事会、监事会与经营管理层权责分明的治理架构，董事会下设 4 个专门委员会，2025 年召开股东会 4 次、董事会 11 次，披露公告及相关文件 148 份，确保治理体系透明高效，保障股东和投资者权益。公司及时根据相关法律法规、规范性文件的规定，完成监事会改革，取消监事会及监事，完善公司监督机制，保证公司规范运作。公司获上海证券交易所信息披露“A”级评价，获评中国上市公司协会 2025 年度上市公司董事会优秀实践案例和董办优秀实践案例。

公司持续优化董事会结构，新增职工代表董事，第二届董事会成员 9 名，其中独立董事 3 名，外部董事占多数，提升董事会决策的独立性和客观性。及时修订及制定包括《股东会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》《信息披露管理制度》《会计师事务所选聘制度》等 27 项治理制度以及《公司章程》。

报告期内，公司发布首份《2024 年环境、社会和公司治理（ESG）报告》，展示公司在绿色制造、能源管理、员工发展与治理透明等方面的实践成果，获

Wind ESG 评级“A”级，华证指数 ESG 评级“A”级，并入选华证指数“首发 ESG 报告优胜 TOP100”。申报创新实践案例获评中国上市公司协会 2025 年上市公司可持续发展最佳实践案例，获评证券日报金骏马 ESG 可持续发展先锋企业奖。截至 2025 年末，公司总市值达 461 亿元，入选科创 100 指数成分股、中证 500 指数成分股。

（四）强化投资者沟通桥梁，传递公司真实价值

在披露的公告及定期报告的基础上，公司突破传统沟通模式，构建起“多元渠道、深度互动、闭环反馈”的投资者关系管理体系，打造覆盖业绩说明会、现场调研、线上通讯会议、券商策略会、分析师会议、一对一反路演、网络互动平台、投资者热线等多场景沟通矩阵。

2025 年，公司通过上证路演中心网络互动形式，组织 3 场视频和网络互动相结合形式的业绩说明会，在互动环节与投资者开展了充分的交流，实现了信息传递的直观性与高效性；全年交流机构数量超 300 家，精准传递公司战略价值与成长逻辑；同时在上证 e 互动平台回复 50 余投资者提问，100%及时响应，针对产能、订单、研发等投资者重点关注的问题及时、准确解答，切实保障中小投资者知情权。

此外，参与上海证券交易所“科创 3 分钟”高管开放麦活动，以短视频形式介绍公司高速线模组产能建设情况，助力投资者全面了解公司业务；同时收集行业发展趋势、竞争格局等关键信息，经研判后及时反馈至管理层及业务部门，为公司战略决策提供可靠参考。

（五）筑牢“关键少数”责任，强化管理层与股东利益共享约束机制

公司始终高度重视控股股东、董事及高级管理人员等“关键少数”的规范履职，持续强化其责任意识与合规意识，不断完善全链条风险防控机制，确保“关键少数”在合规框架内勤勉尽责、科学决策。积极组织现任董事、高级管理人员参加上海证券交易所及上市公司协会举办的合规履职、信息披露、高质量发展、并购重组及市值管理等系列专题培训，实现重点培训全覆盖，持续强化董事、高级管理人员勤勉尽责意识，牢固树立全员诚信底线思维。

（六）重视投资者回报，共享经营发展成果

2025 年，公司启动向特定对象发行 A 股股票项目，同步制定并披露《未来

三年（2025-2027年）股东分红回报规划》，明确了利润分配原则、方式及现金分红比例。定增完成后，公司将依据相关法规及《公司章程》，统筹考虑各项关键因素，积极制定并推进2025年度利润分配方案实施。公司始终致力于为股东提供稳定持续的投资回报，切实保障股东合理投资回报，让全体股东共享公司发展红利。

二、2026年提质增效重回报行动方案

（一）推动经营质效新突破

随着全球数字化、智能化与电气化进程的深度融合，连接器行业正迎来数据中心与算力基建、汽车电动化与智能化、防务新质领域三大战略机遇叠加的黄金发展期。面对广阔的市场前景与激烈的竞争格局，公司将在2026年以“科技领先、AI智造、全球化布局、数字化转型”为战略实施路径，推动内部管理的系统性变革与外部业务的战略性突破，通过体系化创新与结构性变革，对内重塑组织能力，对外开拓增长空间，实现发展质量的系统性跨越。

1. 推动业务突破，构建增长支柱

（1）**全球化业务布局，迈向全球运营。**2026年将持续开展全球化专利布局，构筑核心技术保护体系；推进多层次全球合作，拓展国际化发展路径；通过参与国际行业展会、建设本地化技术支持中心等方式，逐步提升自主品牌的全球认知度与市场份额，实现从“产品出海”向“品牌出海”的战略升级。

（2）**通信市场多元拓展，从单点突破到生态化合作。**在持续深化与现有战略伙伴合作的基础上，重点突破互联网科技巨头与全球主流云计算厂商的数据中心与算力基础设施市场。提供符合开放标准、支持高速演进的全系列连接解决方案，并通过联合研发、生态认证等方式，构建多层次、可持续的多元化客户合作体系，降低单一市场依赖，增强业务韧性。

（3）**深耕新能源汽车赛道，实现高速、高压连接器规模应用突破。**公司将聚焦新能源汽车高速、高压趋势，以高压连接技术和高速数据传输技术为战略突破口，系统布局产品研发、产能建设，深度拓展客户，全面切入新能源汽车供应链，实现在新能源汽车连接器的规模化应用突破。

（4）**布局低空经济，以标准引领构建产业话语权。**深度参与无人系统、城市空中交通（UAM）等低空经济领域的连接器标准制定与产业联盟建设。依托

在防务航空领域积累的高可靠、轻量化技术优势，形成适航级连接解决方案，通过标准先行、生态合作，确立在新兴产业价值链中的技术主导权与先发优势。

2. 管理变革，提升组织动力

(1) 打造创新引擎，将技术领先优势高效转化为可持续的商业成功。公司以 IPD（集成产品开发）体系为核心，重构端到端的研发管理体系，实现市场需求、技术规划与产品开发的高效协同与闭环管理。同时，将研发链条前置，系统布局具有前瞻性的基础研究与关键技术攻关，聚焦高速率、高可靠性、轻量化及智能化等连接技术前沿方向，构建“前沿探索—应用研究—产品开发—工艺实现”的阶梯式创新链条，持续巩固公司在产业技术演进中的领先地位。

(2) 深化流程变革，构建支撑战略高效落地的组织运营体系。公司聚焦“流程深度重塑、数据全局驱动、运营智能协同”三大方向，通过深化流程变革，构建以客户为中心的数字化流程体系；推进数据贯通工程，建设企业级数据驱动能力；落地智能化应用，提升自动化与协同效率。

(3) 建设数据驱动的智能化工厂，实现制造能力的跃升。通过“数据驱动、智能运营、持续创新”的系统性变革，构建面向未来的核心竞争力。以“智能工厂建设和创新运营”为核心路径，打造数据透明、流程协同、智能决策的新型制造体系；以集团顶层设计与业务场景深耕相结合的方式，系统性推动智能制造与数字化转型落地。

(4) 推动组织向“客户与产品双轮驱动”模式转型，全面激发人才价值创造力。重塑以客户成功和产品竞争力为核心的价值评价体系，将市场表现与客户满意度深度嵌入组织绩效管理。构建“战略-能力-激励”一体化的人才发展体系，通过多种模式释放人才潜能，打造高度自主、充满活力的价值创造团队。

(二) 推动技术创新迭代

1. 加大研发投入及创新要素配置

公司将继续坚持“人才优先”的经营方针，构建全面系统的人才发展体系。通过定期培训、学术研讨、对外交流、导师带徒、青年论坛等途径，打造一支技术能力突出、专业方向全面的研发团队。围绕“高速”“系统”的发展战略，构建高速技术和系统解决方案，研发投入持续增长率保持在 10%以上。

引进 IPD 方法，构建研发体系，导入技术规划与技术研究流程，完成技术

异步研发；建立产品开发体系，核心建设连接器研发、系统类产品研发（含 PCB 和软件）、项目管理等把产品研发主流程打通；按知识标准化和产品标准化两个方面，推进企业各类规范、标准建设，技术重用流程建设并进行三库运行试点；开展新一轮 PLM 系统的需求调研等工作，以提升公司的研发效率。

2. 推进新技术和新产品研发

公司持续聚焦连接器及系统互连解决方案，围绕“高速”和“系统”核心战略，深耕防务、通讯和工业三大产业板块，推动技术创新与产品迭代，持续优化产品结构，增强整体运营效率和市场响应能力。

（1）在通讯领域，持续依托在通讯行业的高速互连技术积累及行业地位，围绕算力、数据传输、数据存储设备和系统提供更高速度的互连解决方案，主要包括高速连接器及线模组等多种产品组合。

（2）在防务领域，跟随国家产业政策发展导向，利用公司现有优良的技术研发优势，打造无缆、高速、安全、智能的连接系统，深化公司在航天、航空、导弹、海洋装备、核电等多种应用环境下连接器的研发与制造。

（3）在工业领域，立足汽车产业的“电动化”和“智能化”趋势，重点打造“高压”和“高速”两大方向产品，主要包括高压连接器、高速连接器、车载光纤连接器等。

（4）在低空领域，根据低空的高可靠性、轻量化、小型化、集成化、低成本特点，开展低空飞行器用连接器、整机 EWIS、整机 PDU 等产品研发工作。

3. 提升科技成果转化和产业化水平

通过技术管理与资源协同，强化成果转化效率与产品竞争力。本年度公司将重点在 AI 服务器、低空、防务装备、电动汽车等领域进行成果转化。

同时在研发项目立项阶段，引入市场分析和专利导航，确保研发方向与产业需求、技术趋势相匹配，从源头提升成果的市场转化潜力。围绕关键核心技术，进行系统性的专利布局，构建覆盖核心技术、外围应用及潜在替代方案的专利组合，提升成果的法律稳定性和市场竞争力。针对目标市场，通过 PCT 等途径进行海外专利布局，为成果的国际化转化和运营扫清障碍。推动核心专利技术融入行业、国家乃至国际标准，通过“技术专利化、专利标准化”提升产业影响力和控制力。

（三）提升治理效能与关键少数建设

1. 规范运作方面。2026年，公司将持续深化治理体系建设，着力提升规范运作水平与透明度。一是夯实治理基础，持续优化董事会结构与治理制度，提升决策效能与规范性；二是强化信息披露质量，增强定期报告与临时公告的可读性和逻辑性，突出企业发展特色、价值亮点；三是深化ESG治理实践，聚焦绿色低碳、责任担当与规范治理，打造行业ESG优质企业。

2. 投资者沟通方面。2026年，公司将持续深化投资者沟通，在合规前提下，就行业动态、战略规划、财务状况等关键信息进行充分交流。同时，积极拓展多元化沟通渠道，优化官网投关专栏及新媒体平台，提升信息获取的便捷性。在舆情管理方面，公司将密切跟踪市场动态与股价波动，健全快速识别机制，通过科学研判与有效应对，妥善处置各类舆情，切实保护投资者合法权益，维护公司良好的市场声誉与形象。

3. “关键少数”沟通方面。2026年，公司将持续动态跟踪监管政策导向，完善与控股股东及董事、高管等“关键少数”的常态化精准沟通机制。通过靶向传导最新监管精神、深度参与监管机构专题培训，督促“关键少数”全面掌握证券市场法律法规，切实将规范运作意识内化于心、外化于行，确保“关键少数”始终恪守履职“红线”，筑牢公司治理根基。

4. 分红回报方面。2026年，公司将持续优化股东回报长效机制，严格遵循相关规定，结合市场动向、业务现状及发展规划，统筹平衡资本开支、经营需求与分红关系。通过科学合理的现金分红方案，稳步提升股东回报水平，打造“长期、稳定、可持续”的价值回报机制，与股东共享公司高质量发展成果。

三、其他相关说明

公司将积极履行实施本行动方案的各项举措，持续评估本方案的举措效果，努力通过改善经营业绩、规范公司运作、积极合理的投资者回报，切实履行上市公司的义务，承担上市公司职责，积极回馈广大投资者的信任，维护股东特别是中小股东利益。本方案由公司董事会负责解释，自公司董事会审议通过之日起实施。

本方案所涉及的公司规划、发展战略等属于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。

四川华丰科技股份有限公司

2026年4月15日