

# 成都秦川物联网科技股份有限公司

## 2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案的评估报告暨

### 2026 年度“提质增效重回报”行动方案

为深入贯彻落实中央经济工作会议与中央金融工作会议精神，积极响应上海证券交易所关于推动上市公司“提质增效重回报”的专项行动倡议，成都秦川物联网科技股份有限公司（以下简称“公司”）始终秉持“以投资者为本”的发展理念，致力于维护全体股东权益、提升公司经营质量、优化治理结构、强化投资者回报，推动公司实现高质量与可持续发展。公司已于2025年度披露并实施了《2025年度“提质增效重回报”专项行动方案》。现将2025年度行动方案执行情况的评估结果与2026年度行动方案一并报告如下。

#### 一、深化业务布局，提升经营质量

##### （一）提升销售业绩，从而提升产能利用率

2025年，面对复杂多变的外部环境与行业竞争格局，公司紧密围绕年度经营目标及“提质增效重回报”行动方案，主动把握行业结构性机遇，在经营质量、技术创新、公司治理及投资者关系等方面均取得阶段性成效。公司积极拓展的燃气表境外市场以及智能传感器业务展现良好增长势头，燃气表境外市场实现营业收入4,073.78万元，同比增长179.78%；智能传感器业务实现营业收入4,889.20万元，同比增长29.24%。

尽管燃气表境外市场和智能传感器板块的收入增速较快，但由于境外市场前期基数较低、智能传感器业务客户导入周期较长，营收贡献仍然有限。作为公司营收主要来源的物联网智能燃气表业务，受国内市场竞争白热化影响，销量及销售单价均出现下滑，实现营业收入15,477.16万元，同比下降33.18%。受国内市场竞争加剧与新业务尚未形成规模效应共同作用的影响，2025年公司实现营业收入27,000.89万元，同比下降15.76%；实现归属于上市公司股东的净利润-11,584.08万元，同比减少5,060.43万元。

#### 1、智慧城市物联网

公司融合物联网、大数据、云计算等现代技术，以市场需求为导向，紧密跟踪行业发展趋势，把握新一代信息技术发展机遇，为燃气、水务领域客户提供整体解决方案。作为公司营收主要来源的物联网智能燃气表业务，在国内市场面临竞争加剧、单位成本上升与销售价格承压的多重压力下，全年实现营业收入15,477.16万元。尽管2025年度公司未能实现预期业绩目标，但公司团队凝心聚力、攻坚克难，扎实推进各项重点工作并取得阶段性成效。报告期内，公司围绕市场开拓、产品研发等方面持续发力，成功中标港华燃气、中国石油天然气股份有限公司西南油气田分公司（以下简称“西南油气田”）等大客户的燃气表采购项目。

2026年，得益于去年的扎实布局，前期积累的势能开始逐步释放。公司已与西南油气田等客户完成合同签订并开始供货，业绩已初步显现。在此基础上，公司将乘势而上，持续深耕智能燃气表业务，主要聚焦昆仑能源、中国燃气、华润燃气、新奥能源、港华燃气五大燃气集团的进一步市场拓展，并计划加大水表及流量计产品的推广力度，力争在2026年实现业绩的增长。

2025年，尽管国内业务承压，公司在境外市场拓展方面取得显著进展，燃气表境外业务表现突出，主要销往哥伦比亚、印尼，全年实现营业收入4,073.78万元，较2024年的1,456.08万元增加2,617.70万元，同比大幅增长179.78%，展现出强劲的增长势头和国际化潜力。

2026年，公司将在巩固现有市场的基础上，积极开拓巴西、墨西哥、阿根廷等新兴市场，进一步提升境外业务收入。

同时，公司持续深化应急领域与智慧城市物联网的布局，与国家防灾减灾救灾社会组织—中国灾害防御协会签署战略合作协议，并开展“智慧城市应急监管平台”建设项目的授权试点工作，共同推动智慧城市应急管理的智慧化发展。

## 2、智能传感器

智能传感器作为公司战略布局的重要板块之一，该业务展现良好增长势头，2025年实现营业收入4,889.20万元，较2024年的3,783.01万元增加1,106.19万元，同比增长29.24%，占整体营收比重的18.11%。

2025年，公司顺利完成多项传感器研发项目，技术创新与场景应用能力持续增强。其中，“高可靠性 PTC 热敏电阻芯片研发”与“高精度测控温型 NTC 温度传感器开发”两项成果，可广泛应用于空调、冰箱、汽车等需要精确测控温的应用场景；同期完成的“MF72 功率型抑制浪涌电流用 NTC 热敏电阻器的研发”项目，可广泛应用于新能源电动汽车充电器、大功率开关电源、大功率 LED 灯、大功率电子节能灯等场景；“一种用于管路的水温传感器的开发”项目，主要应用于新能源汽车热管理系统。

2025年，公司已与联合电子、重庆小康、武汉菱电、重庆宗申、重庆力帆、重庆隆鑫、万里扬等多家知名汽车及摩托车整车主机厂、Tier1 核心零部件供应商建立合作关系；并成功开拓上海汽车、广汽传祺、科勒动力等汽车厂商或配套厂商，已取得定点项目，目前正在推进产线建设及相关产品研发。同时，公司通过二级配套模式，已成功进入多家涵盖新能源品牌的主机厂及部分家电企业的供应链体系。未来，公司将持续推进技术优化与产品迭代，不断提升核心竞争力，进一步巩固并深化与客户的战略合作关系。

2026年，公司将把握智能传感技术的行业发展机遇，聚焦车规级应用、家电应用、低空应用等核心赛道，持续深化与现有客户及主机厂的合作关系。一方面，公司将深耕温度类、压力类传感器的存量市场，进一步扩大客户覆盖与销售规模；另一方面，将积极推进排温、磁控、液位等新品类传感器的研发与产线建设，完善产品矩阵。

## （二）降本增效

2025年，公司通过设定明确的降本增效目标，成立专项推进工作组，建立有效的监督机制等方式，强化降本增效过程控制，已取得初步成效。公司通过优化工艺、加强生产管理及供应链管理提高产品质量、减少损耗。公司还通过提高人效及加强各项费用管控，使得期间费用同比下降 13.99%。这些措施共同增强了公司内部的运营韧性，为应对外部环境的不确定性市场拓展奠定了坚实的基础。

2026年，公司将进一步深化降本增效举措，从产品研发升级、供应链优化、生产效能提升、运营管理精细化四个维度系统推进。在产品研发方面，公司将坚持以技术驱动成本优化，深入推进研发端源头降本与制造端工艺降本的双轮驱动

策略。在供应链管理方面，建立更为动态的供应商评估与合作机制，实施战略性采购与库存管理，进一步降低采购成本。在生产效能提升上，持续推进核心产品生产线的智能制造升级，加大自动化、智能化设备的投入与技术改造。在运营管理精细化层面，全面推行全员成本目标管理，多维度举措实现产品的成本及期间费用进一步下降，从而提升公司的盈利能力与市场竞争力。

### **（三）强化应收账款管理，提升资产安全性与周转效率**

2025年末，公司应收账款余额占营业收入比例同比下降约4.60%，主要得益于公司在燃气表市场拓展过程中，主动减少对回款情况不佳客户的拓展力度，聚焦于与大中型燃气集团的合作；在强化事前部署的同时，公司持续加大催收力度，将回款催办催收作为重点任务，有效减少了坏账损失。

2026年，公司将持续强化应收账款管理，在业务流程各关键节点严格把控；公司销售、财务等多部门将通力协作，有效控制应收账款规模并提升应收账款周转率。

### **（四）投资并购**

投资并购是企业实现外延式增长的重要途径。在确保风险可控的前提下，公司将充分依托上市公司平台所提供的有利条件，一方面聚焦主营业务，积极探寻能够实现双向赋能的投资与并购机会，致力于锻造优势长板、补齐发展短板，持续增强主业核心竞争力；另一方面着眼未来发展，主动布局代表先进生产力的新兴产业，着力培育新的业绩增长引擎。公司将始终秉持勤勉谨慎的态度，对标的项目开展严格的尽职调查，以推动上市公司高质量发展为根本原则，积极整合优质资源，助力公司实现稳健快速发展。

## **二、技术创新，加快发展新质生产力**

公司作为高新技术企业与“专精特新”企业，通过高研发投入保持技术领先优势及产品创新能力。报告期内，在经营业绩承压的情况下，公司仍将技术创新视为长期发展的核心驱动力，通过高额研发投入保持技术领先优势与产品创新能力，研发费用率始终维持在20%以上的高水平，研发投入持续稳定。2025年，公司研发费用达5,627.26万元，占营业收入的比例为20.84%。公司“聚焦核心、精准发力”，

对研发资源进行了战略性优化配置，使研发投入的“精准度”和“产出比”得到有效提升，为产品迭代和市场拓展提供了更有力的技术支撑。

2025 年度，公司新增发明专利 265 项，其中中国授权发明专利 142 项、美国发明专利 121 项、日本发明专利 2 项；新增软件著作权 36 项，并参与编制国家标准 19 项。同期，公司成功入选“2025 年创新动能：全球百强”，荣获“2024 年成都市制造业重点产业重点领域高端人才”称号，被评定为“四川省数字化转型促进中心”；子公司先后获得“眉山市市级技术中心”“国家高新技术企业”“四川省专精特新中小企业”认定。2026 年 2 月，公司再度跻身“2026 年创新动能：全球百强”榜单，成为少数连续两年登榜的中国企业，充分彰显了公司在技术深耕与创新突破领域的强劲竞争力。

公司持续丰富各业务板块的产品品类。2025 年度，燃气表业务新增出口型燃气表标准化平台，持续升级物联网智能燃气表品类，并同步推出智慧城市应急监管平台；在传感器业务方面，公司在优化温敏类传感器工艺的同时，积极布局压力传感器等领域，推动多品类传感器在汽车、家电等场景的应用落地。

公司核心技术优势集中体现在敏感元件的完全自主研发上，特别是在温度传感器领域：公司掌握 NTC 与 PTC 热敏电阻器的全套制备技术，构建了从原材料到成品的全链条生产能力。报告期内，公司智能传感器产品包括 PTC 热敏电阻器、NTC 热敏电阻器、温度传感器、压力报警器、小转角传感器、位移传感器、位置传感器、坡度传感器、轮速 ABS 感应线、EGR 温度传感器、四合一位置传感器、电机温度传感器等。

公司依托国家级工业设计中心、四川省技术中心、省级院士专家工作站等研发平台，持续构建并完善开放式技术创新体系。在原有与西南交通大学、西南石油大学、重庆邮电大学等高校及国家级创新平台合作的基础上，2025 年，公司进一步拓展产学研协同领域，新增与成都信息工程大学等高校的合作，有效提升了技术研发与成果转化的效率。

2026 年，公司将继续以技术创新为核心驱动力，持续加大研发投入，保持研发费用率稳步增长。公司将进一步聚焦智慧城市物联网与智能传感器业务，围绕物联网智能燃气表、智慧城市应急监管平台、车规级传感器等重点方向，加快关

键核心技术攻关与产品迭代。同时，公司将深化与高校、科研院所的合作，推动产学研协同创新向更深层次发展，力争在敏感材料、智能感知、数据融合等前沿领域取得更多原创性突破。公司还将持续完善知识产权布局，围绕核心产品和技术构建高价值专利组合，提升技术壁垒与全球竞争力，为加快发展新质生产力提供坚实支撑。

### 三、深化公司治理改革，构建更加透明、高效、制衡的决策监督体系

报告期内，公司严格遵循《公司法》《证券法》及科创板相关监管规定，持续优化并完善法人治理结构，修订了《公司章程》《股东会议事规则》《独立董事工作制度》《内部审计管理制度》《信息披露管理制度》等一系列内控制度。公司积极推进并完成了独立董事制度改革，在取消监事会的同时，进一步细化了董事会下设各专门委员会的职责权限与议事规则，尤其强化了审计委员会在监督体系中的作用。在董事会换届过程中，公司在保留原有财务会计专业与行业专家两位独立董事的基础上，新增一位法律专业背景的独立董事，实现了专业委员会构成的优化，增强了监督机制的独立性与有效性。同时，公司高度重视“关键少数”人员的合规意识与履职能力，通过组织专题培训，系统提升其专业素养与责任意识，为公司日常运营的规范运作与风险防范奠定了坚实的制度与人才基础。

2025年度，公司以“提质增效重回报”为总体框架，着力构建多元化、常态化的投资者沟通体系：一方面，严格遵循监管要求，按时保质完成各项法定信息披露工作，确保所披露信息真实、准确、完整；另一方面，主动召开业绩说明会，由公司管理层直接详尽解读经营成果与战略布局，并充分利用上证e互动平台、投资者热线、电子邮箱等渠道，及时、耐心地回应各类市场关切与疑问，有效增进了市场各方对公司主业竞争力、技术创新进展及长期成长逻辑的理解与认同。通过上述工作，公司向资本市场展现了治理规范、聚焦主业、注重回报的上市公司形象，进一步增强了投资者的获得感与信任度。

2026年，公司将在董事会建设方面进一步强化审计委员会、薪酬与考核委员会、战略与发展委员会及提名委员会的专业职能，要求各委员会在董事会决策前开展实质性审议并提供专业意见。公司将更加突出独立董事的监督与咨询价值，通过定期召开独立董事专门会议、组织专项调研等方式充分保障其知情权，为独

立董事在关联交易、重大决策、中小股东权益保护等关键事项上独立、客观地发表意见提供坚实支撑。公司还将主动就重大投资、内控评价、ESG 管理等重要议题听取独立董事的意见与建议，并为其履职提供完备的信息支持与调研保障。在内部控制方面，公司将推动内控体系从“符合规范”向“注重实效”升级，以内控评价为抓手，既关注制度设计的完整性，更聚焦关键控制活动的执行有效性。内部审计部门的独立性与权威性将进一步增强，其审计计划将更紧密地结合公司战略风险，内控报告将直接向审计委员会汇报，并跟踪整改落实情况直至形成闭环。

#### **四、优化激励约束机制，促使“关键少数”与公司 and 股东利益深度绑定**

公司的长远发展离不开一支具备使命感、担当精神与专业能力的核心团队。报告期内，结合公司整体经营业绩及行业发展形势，公司董事及高级管理人员的薪酬均有一定比例的下调，彰显了核心管理团队与公司共渡难关的责任担当。

2026 年，公司将着力构建更科学、更精准的激励与约束体系，制定了《董事、高级管理人员薪酬管理制度》，进一步完善与营业收入、净利润等业绩指标紧密挂钩的差异化薪酬体系，使董事及高级管理人员的薪酬水平既与公司经营业绩、行业对标情况相匹配，更与个人绩效贡献深度绑定，充分激发“关键少数”的积极性与创造性。同时，公司将积极探索并适时推出中长期激励计划，通过将核心管理人员的个人利益与公司长远发展紧密相连，引导其更加关注公司的长期价值创造，确保“关键少数”的行为与公司战略目标和股东利益高度一致；此外，公司将严格落实上市公司董事及高级管理人员持股变动管理规定，加强对“关键少数”买卖公司股票行为的合规培训与监督。其履职情况将通过董事会绩效评估进行定期审视，评估结果将作为薪酬核定及续聘与否的重要依据，共同推动公司持续、健康、高质量发展。

#### **五、践行“以投资者为本”，实施积极、透明、可持续的股东回报政策**

公司高度重视对投资者的合理投资回报，始终秉持“以投资者为本”的理念，在兼顾公司可持续发展与股东整体利益的前提下，实施稳健且可持续的利润分配政策。我们深刻认识到，稳定且可预期的现金分红对于提振市场信心、增强股东获得感具有重要意义。若后续公司实现盈利，将严格依照相关法律法规及《公司章程》的规定，在满足利润分配条件的前提下，积极推动以现金形式分配股利，

力求为股东创造长期稳定的投资回报。同时，公司将通过定期报告、投资者互动平台等多种渠道，及时、准确、完整地披露利润分配方案及实施情况，确保股东充分了解公司的利润分配政策与执行状况，切实保障投资者的知情权、参与权和收益权。切实回报投资者是本次专项行动的核心目标，也是公司义不容辞的责任。

2025年，公司投资者关系管理工作沟通形式丰富多元，互动质量显著提升。公司严格依照要求定期举办业绩说明会，邀请分析师、机构投资者及中小股东代表走进上市公司，实地考察生产经营状况与发展战略；同时，优化投资者热线、邮箱及互动平台的响应机制，确保投资者咨询得到及时、专业的解答。公司还将加强对投资者关系管理人员的培训，提升其业务素养与沟通能力，保障信息传递的准确性与有效性。此外，公司将积极运用新媒体平台，通过图文、短视频等形式，生动解读公司经营动态、行业趋势及战略规划，深化投资者对公司价值的理解与认同，构建更为开放、互信的投资者关系生态。

未来，公司将推动投资者关系工作从“信息告知”向“价值共鸣”升级。除法定信息披露外，公司将主动通过定期发布业务进展简报、举办业绩说明会、组织反向路演邀请投资者实地调研生产基地与研发中心等方式，帮助投资者更深入、更直观地理解公司的业务逻辑、技术优势与成长路径。公司将格外重视中小投资者的沟通体验，确保沟通渠道畅通无阻，并对通过互动平台、热线电话等渠道提出的问题给予及时、耐心地解答。

## 六、其他事宜

公司高度重视“提质增效重回报”行动方案的推进落实。董事长兼总经理邵泽华先生在公司治理工作中，牵头负责“整顿作风、加强管理、提升质效”专项行动，着力理清业务逻辑、技术逻辑与管理逻辑，推动公司经营业绩增长；同时紧抓质量与成本两大基本点，全面提升公司综合竞争力。

道阻且长，行则将至。公司董事会及管理层深知肩负的责任与期待，将全力以赴，以踏石留印、抓铁有痕的劲头推动本方案各项举措落到实处，力求以持续改善的经营业绩、不断夯实的公司治理和真诚务实的股东回报，回馈每一位投资者的信任与支持。

公司将持续评估“提质增效重回报”行动方案的具体举措实施进展并及时履行

信息披露义务。方案中关于未来经营计划、发展前景等陈述均属前瞻性判断，可能受宏观经济周期、产业政策调整、技术迭代速度、市场竞争态势等诸多不确定性因素影响，不构成公司对投资者的业绩承诺，敬请广大投资者理性判断，注意投资风险。

成都秦川物联网科技股份有限公司董事会

2026年4月21日