

合肥泰禾智能科技集团股份有限公司

2025 年度董事会工作报告

2025 年，合肥泰禾智能科技集团股份有限公司（以下简称“公司”）董事会严格按照法律法规、规范性文件及《公司章程》的规定，本着对全体股东负责的态度，积极有效地行使董事会职权，认真贯彻落实股东大会的各项决议，勤勉尽责地开展董事会各项工作，推动公司治理水平的提高和公司各项业务健康稳定发展。现就公司董事会 2025 年度的工作情况报告如下：

报告期内，公司实现营业收入 61,605.90 万元，同比增长 9.27%；归属于上市公司股东的净利润 2,912.78 万元，同比增长 35.67%。整体经营态势稳健向好，营收规模持续扩张，盈利能力显著增强，经营质量稳步提升。2025 年，公司重点开展了以下工作：

（一）深耕核心技术攻关，厚植企业发展优势

研发创新是企业高质量发展的基石。公司始终坚持将自主研发创新作为企业发展的核心引擎，聚焦技术研发与产品创新，长期重视技术研发的储备与产出。

报告期内，公司深入探索行业内具有前瞻性的创新型技术，切实推动技术进步与创新，取得阶段性研发成果。在农副食品分选领域，公司围绕“高精度识别+高稳定运行”的核心需求，对 AI 算法平台和底层硬件架构进行系统性升级。通过算法模型优化、样本体系扩展和工程化能力提升，有效拓展设备适用物料范围，提高分选精度与系统稳定性。完成高分辨率、高行频 CMOS 线阵相机核心技术开发，实现 4K 分辨率、最高 24KHz 行频图像的 stable 输出，为高通量、高复杂度分选场景提供可靠硬件支撑。完成面阵 CMOS 相机技术开发，有效提升对速度差异物料的成像质量，相关技术已分别进入小批量推广使用和测试验证阶段。在再生资源分选领域，短波红外棱镜分光相机性能进一步提升，实现三路 1K 分辨率红外信号的同步合成输出，在再生塑料内部材质分选方面取得突破。在果蔬分选领域，公司持续推动新产品研发与现有产品线技术升级，不断丰富分选设备品类，全面提升设备可靠性与稳定性，进一步增强核心竞争力。此外，公司同步推进整机平台化与算力升级。一方面完成多款核心平台整机的开发与定型，实现

模块化、标准化设计，为后续产品快速定制、性能升级及规模化应用奠定坚实基础；另一方面完成新一代高性能计算平台的研发与应用，通过算力架构优化和数据通道升级，大幅缩短识别响应时间，有效提升高速分选的稳定性和准确性。

（二）精准拓展客户资源，稳步提升市场份额

报告期内，面对复杂的宏观环境，公司坚持市场需求导向，统筹境内境外两个市场协同发展，通过优化布局、加速新品推广、强化渠道建设，实现智能分选业务稳健发展。

在国内市场方面，公司聚焦大客户与新场景，积极填补行业空白，紧密贴合行业发展趋势，动态调整营销策略，精准锁定各领域头部客户。报告期内，成功拓展特种金属分选、休闲食品加工、循环经济产业等新兴领域，巩固了公司在国内智能分选领域的领先地位。在海外市场方面，坚持深耕存量与拓展增量双轮驱动，持续深化全球化布局，通过实地调研与磋商，实现与百余家合作伙伴的深度链接，战略合作关系进一步巩固。同时，积极布局果蔬、海产品分选新赛道，多个海外项目稳步落地。渠道建设与客户攻坚协同推进，经销商体系持续优化，针对不同区域实施差异化市场策略与价格体系，有效激发渠道活力；深度对接海外头部集团客户，品牌在主流市场的知名度持续提升。线上线下推广协同发力，通过参与国际行业展会及精准数字营销，大幅提升品牌曝光度与新产品认知度。

（三）双碳驱动技术升级，绿色智能革新提速

在“碳达峰、碳中和”战略引领下，矿石行业绿色低碳转型进程持续加速，公司紧抓产业发展机遇，将智能矿石分选装备作为重点发展方向，持续助力矿石行业可持续发展。

报告期内，公司成功开拓了新的国内大型矿业集团级客户，进一步丰富了优质客户矩阵，优化了大客户供应体系。通过深度协同设计与技术攻关，获得客户高度认可。此外，公司智能立式干选机凭借小型化、小粒级等独特优势，逐步打破传统带式机主导的市场格局，为后续在全国市场推广奠定坚实基础。

（四）储能业务转型提速，市场运营成效显著

2025年，公司加快推进新能源业务战略落地，以阳光优储为核心平台，深

耕工商业用户侧储能市场。报告期内，公司聚焦核心市场精准发力，统筹资源配置，完善全生命周期项目管理体系，项目签约与并网投运进展顺利。同时，公司持续推进组织能力建设，不断提升项目开发、工程管控与精细化运营水平，进一步夯实核心竞争力，为新能源业务实现长期稳健发展提供有力支撑。

（五）精进管理赋能增效，运营质量稳步提升

公司坚持向管理要效益，以战略为牵引深化经营管控闭环，以精益为抓手推动运营体系升级，持续筑牢高质量发展根基。报告期内，公司以战略目标为引领，科学开展战略规划制定与动态复盘，确保发展方向与市场环境高度契合；健全经营分析与风险管控体系，构建从战略解码到执行监控的全流程闭环管理；充分发挥审计监督与改善职能，通过常态化例行与专项审计主动发现问题、推动整改完善，为业务高效拓展提供了坚实的合规保障与后台支撑。围绕“降本增效”与“交付提速”两大核心经营主题，公司多措并举强化成本控制、优化运营策略，持续推进制度流程建设，通过合理分权激发组织活力，依托信息化建设赋能业务流程优化，全面提升成本管控水平与整体运营效率。

（六）优化人才发展环境，构筑人才发展平台

公司坚持人才强企战略，人力资源工作紧扣“全力成就员工、深度助推业务、持续提升效能”的使命，系统推进各项管理工作，为业务发展提供有力人才支撑。在人才盘点与引进方面，完成研发、销售、制造序列人才盘点，精准识别高潜人才与能力短板，形成分层分类人才地图，为梯队建设与个性化培养提供关键支撑；在人才培育方面，不断完善培训体系，拓宽培训渠道，培训形式多样化，提高培训质量；在人才激励方面，建立健全各项人力资源管理制度，持续优化绩效考核及激励制度，激励机制多元化创新，实施多维度激励方案，组织活力显著增强。

二、2025年度董事会日常工作情况

（一）董事会会议召开情况

2025年度，公司共召开8次董事会会议，历次董事会的召集、提案、出席、议事、表决、记录均按照《中华人民共和国公司法》、《公司章程》、《董事会议事规则》的要求规范运作，会议通过的事项，均由董事会组织有效实施。具体情况

如下：

序号	会议届次	召开日期	会议决议
1	第五届董事会第八次会议	2025年2月18日	审议通过了《关于公司部分厂房对外出租暨关联交易的议案》、《关于调整第五届董事会审计委员会成员的议案》。
2	第五届董事会第九次会议	2025年3月21日	审议通过了《关于公司2024年年度报告及其摘要的议案》、《关于公司2024年度董事会工作报告的议案》、《关于公司2024年度独立董事述职报告的议案》、《关于公司2024年度利润分配预案的议案》、《关于提请召开2024年年度股东大会的议案》等27项议案。
3	第五届董事会第十次会议	2025年4月25日	审议通过了《关于公司2025年第一季度报告的议案》。
4	第五届董事会第十一次会议	2025年6月17日	审议通过了《关于收购资产暨关联交易的议案》。
5	第五届董事会第十二次会议	2025年7月14日	审议通过了《关于取消监事会并修订<公司章程>及制定、修订部分制度的议案》、《关于增加2025年度日常关联交易预计的议案》、《关于提请召开2025年第一次临时股东大会的议案》。
6	第五届董事会第十三次会议	2025年8月21日	审议通过了《关于公司2025年半年度报告及其摘要的议案》、《关于公司2025年半年度募集资金存放与实际使用情况的专项报告的议案》、《关于制定<外汇套期保值业务管理制度>的议案》、《关于开展外汇套期保值业务的议案》。
7	第五届董事会第十四次会议	2025年10月24日	审议通过了《关于公司2025年第三季度报告的议案》。
8	第五届董事会第十五次会议	2025年11月21日	审议通过了《关于将已结项募集资金项目节余募集资金永久补充流动资金的议案》、《关于变更部分募集资金投资项目的议案》、《关于增加2025年度担保额度预计并增加担保对象的议案》、《关于回购注销第一期员工持股计划部分股份的议案》、《关于变更注册资本及修订<公司章程>的议案》、《关于提请召开2025年第二次临时股东大会的议案》。

（二）董事会对股东会决议的执行情况

2025年度，公司共召开3次股东会，公司董事会严格按照股东会的授权和决议，认真执行了股东会通过的各项决议内容。

（三）董事会下设各专门委员会运作情况

2025年度，董事会各专门委员会均严格按照相关工作规则的规定行使自身权利，规范运行。

1、战略委员会

2025 年度，战略委员会共召开 3 次会议，具体情况如下：

序号	会议届次	召开时间	会议决议
1	第五届董事会战略委员会第一次会议	2025 年 3 月 20 日	审议通过了《关于公司未来三年（2025 年度-2027 年度）股东分红回报规划的议案》、《关于首次公开发行股票部分募投项目结项并将节余募集资金永久补流以及部分募投项目延期的议案》。
2	第五届董事会战略委员会第二次会议	2025 年 6 月 17 日	审议通过了《关于收购资产暨关联交易的议案》。
3	第五届董事会战略委员会第三次会议	2025 年 11 月 21 日	审议通过了《关于将已结项募集资金项目节余募集资金永久补充流动资金的议案》、《关于变更部分募集资金投资项目的议案》。

2、审计委员会

2025 年度，审计委员会共召开 6 次会议，具体情况如下：

序号	会议届次	召开日期	会议内容
1	第五届董事会审计委员会第五次会议	2025 年 3 月 20 日	审议通过了《关于公司 2024 年年度报告及其摘要的议案》、《关于公司 2024 年度董事会审计委员会履职情况报告的议案》、《关于董事会审计委员会对会计师事务所 2024 年度履行监督职责情况报告的议案》、《关于会计师事务所 2024 年度履职情况的评估报告的议案》、《关于公司内部控制评价报告的议案》、《关于公司内部控制审计报告的议案》、《关于 2024 年度计提减值准备的议案》、《关于公司 2024 年度财务决算报告及 2025 年度财务预算报告的议案》、《关于续聘容诚会计师事务所（特殊普通合伙）为公司 2025 年度财务报表审计机构及内部控制审计机构的议案》、《关于公司 2024 年年报内审报告的议案》。
2	第五届董事会审计委员会第六次会议	2025 年 4 月 25 日	审议通过了《关于公司 2025 年第一季度报告的议案》、《关于公司 2025 年第一季度内审报告的议案》。
3	第五届董事会审计委员会第七次会议	2025 年 6 月 17 日	审议通过了《关于收购资产暨关联交易的议案》。
4	第五届董事会审计委员会第八次	2025 年 7 月 14 日	审议通过了《关于增加 2025 年度日常关联交易预计的议案》。

	会议		
5	第五届董事会审计委员会第九次会议	2025年8月21日	审议通过了《关于公司2025年半年度报告及其摘要的议案》、《关于开展外汇套期保值业务的议案》、《关于公司2025年半年度内审报告的议案》。
6	第五届董事会审计委员会第十次会议	2025年10月24日	审议通过了《关于公司2025年第三季度报告的议案》、《关于公司2025年第三季度内审报告的议案》。

3、提名委员会

2025年度，提名委员会未召开相关会议。

4、薪酬与考核委员会

2025年度，薪酬与考核委员会共召开3次会议，具体情况如下：

序号	会议届次	召开日期	会议内容
1	第五届董事会薪酬与考核委员会第三次会议	2025年3月20日	审议了《关于确认董事2024年度薪酬及2025年度薪酬方案的议案》，审议通过了《关于确认高级管理人员2024年度薪酬及2025年度薪酬方案的议案》。
2	第五届董事会薪酬与考核委员会第四次会议	2025年9月29日	审议通过了《关于第一期员工持股计划第一个锁定期届满暨解锁条件成就的议案》。
3	第五届董事会薪酬与考核委员会第五次会议	2025年11月21日	审议通过了《关于回购注销第一期员工持股计划部分股份的议案》。

三、董事会对未来发展的讨论与分析

2026年是“十五五”规划的开局之年，公司将坚持“固本拓新”总基调，紧扣战略目标，通过提升产品竞争力、深化市场服务、优化治理效能，加速产业转型升级，培育新增长点，扩大经济效益。同时，强化科技创新、市场营销、人才管理与信息化建设，筑牢长效发展机制，推动公司高质量可持续发展。围绕这一目标，2026年公司将重点开展以下工作：

（一）蓄力技术突破，拓宽应用领域

2026年，公司将坚持以客户为中心的产品创新之道，加大科研投入，围绕智能分选应用领域加快成果产业化，提升产品竞争力，构建企业护城河。

在研发管理方面，公司将基于行业细分重构研发体系，夯实技术创新组织基础；聚焦前沿技术，强化基础技术研究与外部合作，优化创新激励机制，全面提升研发创新能力，确保技术及产品性能的持续领先。在产品提升与技术创新方面，公司将持续丰富产品矩阵，通过提升平台化、标准化水平，增强产品的稳定性、可靠性和易操作性，提高客户满意度和市场占有率；同时，以客户需求为出发点，在核心问题上实现技术突破，满足市场差异化、多元化的需求。此外，公司已围绕新一代智能分选技术开展前瞻性布局，重点推进基于新一代平台的 AI 模型训练与管理、面阵成像技术在复杂物料识别中的应用探索，以及多光谱、超光谱成像技术在材质识别和内部品质检测方面的研究，并持续深化精细化分级与质量分层识别技术研发，更好匹配下游市场对品质差异化和精细化管理的需求。

（二）发力新能源赛道，领航数字能源

作为战略增长极的新能源板块，公司将以引领用户侧储能市场为目标，坚定实施“夯实根基、构建生态、突破平台”三步走战略，从用户侧储能与售电服务起步，逐步融合光伏形成光储一体化生态，最终迈向涵盖多场景储能与虚拟电厂的综合智慧能源平台，完成向全国性数字化能源服务商的转型。

围绕这一路径，公司将聚焦优质区域与行业头部客户，着力打造基于电力市场交易的“储能+售电”综合服务能力，构建覆盖“开发-运营-技术-风控”全链条的核心能力体系，并通过项目全流程精细化运营，全面提升项目质量与经营效益。

（三）锻造技术营销，深化全球布局

2026 年，公司将围绕市场驱动与价值创造，全面升级营销体系，打造具备技术背景的专业化销售团队，推动销售与服务深度协同，聚焦高毛利行业与大客户开发，大力推进新产品上市推广，强化品牌建设专业能力，加大资源投入力度。

在市场推广方面，以细分行业为导向，强化售前、售中、售后全流程协同。基于深度市场调研与精准营销策略，提升推广内容的专业性与创新力，积极拓展传播手段，实现线下活动与线上转化的高效联动，全面提升品牌影响与市场效能。国内市场坚持“分层深耕、精准突破”，在传统市场巩固优势、稳中求进，在薄弱区域补齐短板、挖掘潜力，在新兴市场夯实基础、积蓄后劲，在创新市场差异营

销、打造样板，以多元路径拓展增长空间；海外市场则秉持“主动出击、全面扩张”的策略，加大资源投入，完善营销网络，加快空白市场布局，持续提升海外市场份额与综合竞争力，为公司可持续发展注入更强动能。

（四）筑牢管理根基，驱动效益增长

2026年，公司将以管理升级为主线，以效率提升为目标，持续推进运营机制优化、组织职能完善与内控体系健全，全方位赋能企业高质量发展。

优化运营机制，提升经营效率，强化目标过程管理与预算刚性约束，健全投入产出分析与资产运营效率评估机制，推动公司实现成本优化与经营目标；深化产研销全链路协同，打破部门壁垒，提升跨业务响应速度与协同效能。完善组织职能，赋能效益增长，立足业务发展需要，持续优化组织架构，厘清各层级权责边界与资源配置导向，确保关键领域专人负责、职责明确，以高效组织驱动效益持续增长。健全内控体系，筑牢管理根基，严格遵循上市公司规范运作要求，动态完善内控制度与监督机制，强化内部审计与合规管理能力，构建科学、高效、规范的管理体系，为企业稳健经营提供坚实保障。

（五）完善人才体系，筑牢发展根基

2026年，公司将聚焦人才强企战略，持续完善引才、育才、用才、留才全流程体系，以人才优势筑牢高质量发展根基。

公司健全人力资源管理体系，细化岗位职责与能力标准，优化选拔标准与培训机制，完善核心人才梯队建设，充分发挥骨干人才的引领示范作用，坚持价值贡献导向，实现激励精准兑现，持续增强员工归属感与获得感，充分激发员工的积极性与创造力。

合肥泰禾智能科技集团股份有限公司董事会

2026年3月27日