

深圳市正弦电气股份有限公司

2025年度“提质增效重回报”行动方案

为践行以“投资者为本”的理念，推动深圳市正弦电气股份有限公司（以下简称“公司”）持续优化经营，维护全体股东利益，基于对公司未来发展前景的信心和价值认可，公司于2024年4月25日发布了《2024年度“提质增效重回报”行动方案》，通过上述行动方案积极开展并落实相关工作，切实履行上市公司的责任和义务，保护投资者权益，形成共建共享的资本市场新生态。

为进一步推动公司高质量发展和投资价值提升、规范治理体系、积极回报投资者，助力提振市场信心，公司制定了《2025年度“提质增效重回报”行动方案》。

公司2024年度“提质增效重回报”行动方案执行情况及2025年度“提质增效重回报”行动方案主要举措如下：

一、聚焦主业，围绕市场和客户需求发展业务

2024年，公司实现营业收入36,679.87万元，较上年同期下降1.72%，主要系物流和建筑机械行业收入大幅减少，尽管新行业新客户开发取得一定增长，但尚不足以弥补原有业务下滑的影响。报告期内，公司实现归属于上市公司股东的净利润3,783.24万元，较上年同期降低26.00%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润2,977.27万元，较上年同期降低32.67%。利润指标降幅较大主要由于公司在业务拓展、战略布局和创新发展方面的投入持续加大：一方面为扩大市场覆盖，公司扩充销售团队导致销售费用增加；另一方面为完善产业布局，完成对腾禾电机收购，相关审计、法律等专业服务费用及新增管理人员导致管理费用增加；同时公司坚持创新驱动发展战略，持续扩充研发技术人员队伍，研发投入相应增长。在营业收入小幅下降的背景下，各项战略性投入的集中增加导致利润端承压明显。

（一）聚焦主营业务，扩大销售规模

2024年，公司持续完善产品体系，支撑行业战略拓展，统筹推进多款新产品的设计开发与优化升级。在工业自动化领域，推出EM880系列工程型多传变频器、VMi10系列触摸屏、SMC300系列控制器、EA320系列高性能伺服系统、EA300E

系列伺服驱动器等产品，并迭代优化EM730、EM760系列变频器，提升产品竞争力及场景覆盖率；在新能源领域，开发光伏直驱水泵电源变换器、油改电应用场景下的供电解决方案产品，助力客户降低能源使用成本。

2024年，公司海外市场拓展成效显著，销售业绩实现大幅增长，主要得益于人才引进、产品优化及市场策略的精准实施。公司深耕东南亚、南亚、中东、非洲、独联体等重点区域，通过完善渠道覆盖、开发符合当地需求的专用产品以及快速响应客户特定要求，进一步提升了市场渗透率和客户满意度。未来，公司将继续加大对海外市场的投入，深化本地化运营，优化产品与服务，持续扩大市场份额。

2025年，公司坚持“客户为中心，实现自身价值与客户价值同步成长”的经营理念，聚焦资源在工业自动化和新能源领域深耕细分市场，建立优势行业，开发优质客户，培养和开发优秀渠道商合作伙伴。同时，全面整合内外部资源，多维度激发增长动能，实现销售收入的显著增长。

（二）持续技术创新，加快发展新质生产力

2024年，公司研发投入3,667.97万元，占营业收入比例提升至10.00%，同比增长1.11个百分点。为强化研发实力，公司积极扩充技术团队，截至本报告期末，公司研发人员增至148人，同比增长21.31%，为产品升级提供坚实人才支撑。在技术成果方面，当年新增专利申请21项（含发明专利及实用新型），新增申请软件著作权5项；累计授权专利达90项，其中发明专利33项、实用新型专利52项，计算机软件著作权增至55项，知识产权储备量实现同比显著增长。通过持续的研发投入与人才引进，公司已形成涵盖硬件创新与软件开发的完整技术体系，为业务发展构筑了扎实的技术壁垒。

2025年，公司将继续围绕工业自动化和新能源领域深化技术创新，通过多维度举措加快发展新质生产力，主要为加强智能控制算法、高精度运动控制、工业互联网等核心技术领域的投入、加大研发资金支持、提高研发效率、强化考核管理等，力争年度累计投入提升至10%以上。此外，公司将完善创新体系建设，深化与武汉科技大学等高校的产学研合作，全年计划新增专利申请12项以上。为加速创新成果转化，将重点推进创新产品的产业化进程，并在新能源、半导体等行业打造1-2个具有示范效应的标杆应用案例。

（三）丰富产品系列，夯实核心竞争力

2024年，公司在绿色能源应用和新能源产品开发方面取得显著进展。武汉工业园区已完成屋顶光伏电站和光储充一体化车棚项目建设并投入运营，实现市政电网与绿色能源协同供电的低碳模式。该光储充一体化设施不仅为研发试验平台提供了完善的配套支持，同时显著提升了园区员工使用新能源汽车的便利性。

在产品研发方面，公司新能源业务取得重要突破：成功开发出交直流耦合的站点储能产品，该产品创新性地实现了对交流空调负载和直流通信设备负载的同时供电支持，目前已进入小批量商业化应用阶段。同时，针对边缘供电场景开发的小型工商业储能解决方案，已在工程机械供电领域实现成功应用，展现出良好的市场前景。这些成果标志着公司在新能源技术应用和产品创新方面迈出了坚实步伐。

2024年，公司通过全资收购腾禾精密电机（苏州）有限公司，实现了产品线的重要拓展。此次战略并购使公司成功切入伺服电机这一工业自动化核心部件领域，产品系列从原有的控制系统延伸至关键执行部件，形成了更完整的工业自动化解方案。伺服电机作为数控机床、工业机器人、电子制造设备等高端装备的核心驱动部件，将与公司现有产品线产生显著的协同效应，并加速公司伺服系统的自主研发进程，推出自有电机品牌，实现从控制系统到执行部件的全链条技术整合。此次收购，不仅丰富了公司的产品矩阵，更增强了在汽车电子、机器人等新兴市场的竞争力，同时通过垂直整合优化了伺服系统成本结构，为后续拓展高端装备市场提供了有力支撑。

2025年，公司将充分借助资本市场，适时通过产业投资、战略并购、基金合作等方式配合公司主业实施多元化资本运作，持续深化在电机、控制器及新能源领域的产业布局，重点推进产业链上下游资源整合，加速核心技术突破与业务升级，积极布局新能源及智能制造等高增长赛道，从资本市场角度为公司长期可持续的高质量发展奠定基础。

（四）加快募投项目进度，提升公司品牌形象

2024年，公司为推进深圳总部基地建设，专门成立项目组统筹新总部的装修规划与搬迁工作。项目组通过系统调研各部门功能需求，科学规划办公空间布局，已完成总部厂房的整体设计方案和详细的装修实施计划。

2025年，深圳总部新址的正式启用，将成为公司发展的重要里程碑。新总部坐落在深圳最具活力的商务核心区，周边汇聚了众多科技龙头企业和高素质人才，形成了极具竞争力的产业生态圈。优越的地理位置和完善的产业配套，既满足了当前业务发展需求，更为未来战略扩张预留了充足空间。现代化办公环境的打造，显著提升了公司形象与品牌价值：一方面增强了客户信任度，为业务拓展创造了有利条件；另一方面构建了更具吸引力的人才平台，为公司引进高端专业人才提供了硬件保障。

二、优化运营管理，提高公司经济效益

（一）加强应收账款和存货管理

2024年，公司应收账款周转率3.65，较上年同期下降21.89%；公司存货周转率3.51，较上年同期下降15.73%。

2025年，针对应收账款管理，公司将建立客户信用分级管理体系，推行销售回款考核机制，加强账款的催收力度。在存货管理方面，建立跨部门协同机制，实现采购、生产、销售环节的高效衔接，并通过T100系统升级实现采购、生产和库存等关键数据的实时可视化，提升运营决策效率，保持存货周转率的良好水平。

（二）严控成本提高盈利能力

2024年，公司通过控制原材料采购成本、强化内部管理、持续产品技术创新等各项措施，严控成本，取得显著效果，营业成本较上年同期下降4.66%。

2025年，公司将重点推行精细化生产管理，通过优化工艺流程和减少设备空转时间降低能耗浪费；此外，针对核心零部件开展供应商集中议价，通过批量采购和长期合作协议争取更优惠价格，并引入竞争性比价机制确保采购成本持续优化。

（三）合理规划资金提高投资回报

2024年，在保证日常经营正常运转和风险可控的基础上，公司充分利用闲置资金购买安全性高、流动性好的理财产品，盘活银行存款，实现理财收益426.79万元。

2025年，公司将通过精细化资金管理提升投资回报率。

（四）业务流程建设和信息系统优化

2024年，公司深化研发业务管理数字化变革，依托PLM和PMS系统重构项目流程，建立数字化管理模型，实现研发全过程的量化监控，提升项目交付精准度与效率。此外，为支撑研发规模扩张及新业务需求，公司升级武汉研发中心开发和试验平台，同时新建光储充试验电站，并完成深圳研发总部的新办公及试验环境规划，进一步强化研发基础设施，为技术创新和行业拓展提供坚实保障。

2025年，为提升制造能力，公司持续加大生产设备投入，重点推进主要产线的智能化改造，计划建设一条智能化PCBA车间，实现从装配、检验、老化测试到包装入库的全流程自动化，显著提升生产效率和产品质量稳定性。质量管控方面，公司建立了以客户体验为核心的全生命周期质量管理体系，通过实施质量问题闭环管理机制，持续改进产品品质和服务水平，确保重大质量事故零发生。公司将行业领先的质量口碑视为赢得优质客户、占领优势市场的基石，并将严格的质量管控贯穿于研发、采购、生产、交付等全流程，确保为客户提供值得信赖的产品与服务体验。未来，公司将继续完善数字化质量管理体系，通过数据驱动实现质量预防和持续改进，巩固公司在行业中的质量领先地位。

（五）人才引进和干部选拔

2024年，公司大力加强人才队伍建设，通过多渠道引进和培养专业人才。在外部引进方面，累计招募了50余名具有丰富工业自动化行业经验的销售、行销、项目管理和产品研发核心人才，有效充实了公司营销和研发团队的专业实力。同时积极开展校企合作，吸纳40余名优秀应届毕业生加入，为长远发展储备新生力量。在内部培养方面，公司严格选拔审计部、伺服系统事业部和信息技术部的管理干部，并与专业培训机构合作，采用线上线下相结合的方式开展系统化培训，累计培训管理人员50余人，人均受训超过50课时，显著提升了干部队伍的管理能力。这些人才建设举措有力支撑了公司业务发展需求，为组织效能的持续提升奠定了坚实基础。

2025年，公司将根据战略发展需要重点打造八类核心“刀锋岗位”：各销售部门总监、行业销售经理、销售项目经理、应用产品经理，产品线总监、产品经理、研发项目经理、产品线骨干工程师，并将招揽和选拔“刀锋岗位”人才定义为公司管理层的重要职责。人才建设方面，公司将采取内外并举的策略：对成熟业务板块，通过内部选拔培养与外部社会招聘相结合的方式，组建专业化的销售

和产品线团队；针对新兴业务领域，重点从行业引进高端人才，快速构建新业务团队的核心能力。同时，公司将通过多种灵活的合作模式（包括合资、参股、控股、并购或独立核算等），积极引入具有市场竞争力的核心业务团队，提高公司业务拓展能力和市场竞争力。

三、规范运作，完善公司治理体系

（一）完善内部控制体系，保障合规运作

2024年，公司完成审计团队的专业化组建，制定《内部审计操作规范》等制度文件，编制涵盖采购、销售、物流、募集资金使用等核心业务的11份标准化审计检查表，建立“计划-执行-报告-整改”的闭环审计流程，发现问题26项，出具审计报告11份，并建立问题跟踪台账推动整改验收，不断提升内部控制管理水平，确保公司的稳健发展和合规经营。

2025年，公司将进一步强化内控体系建设，在现有审计机制基础上进一步优化业务流程管控，完善审计流程的闭环管理。

（二）加强宣导与学习，强化“关键少数”责任担当

2024年，公司已积极组织董事、监事和高级管理人员学习关联交易、对外担保、资金占用、募集资金使用等规则3次；同时，学习6期《科创板监管直通车》中的监管导向与规则解读，通过不断加强对监管规则和违规案例的了解，提高“关键少数”人员自律和合规意识，提升其履职能力，强化自身责任担当，充分维护投资者合法权益，推动公司合规稳健发展。

2025年，公司将密切关注监管政策动向，定期组织“关键少数”人员专题学习会。同时，借助监管部门、上市协会、中介机构培训等其他渠道，加强监管政策和导向的宣导与学习，不断提升“关键少数”人员的履职技能。

（三）董事架构多元化，提升决策质量

董事会成员构成的多元化是提升决策质量的重要保障。公司董事会由5名成员组成，包括2名技术背景的创始人董事、1名供应链管理专家、1名高校会计学教授和1名创投基金创始人，上述多元化的董事专业背景构成了独特的决策优势。2名技术创始人凭借其深厚的行业积累，为产品研发和技术创新提供了专业指导；供应链专家则从产业实践角度，确保产能规划与市场需求相匹配。2位独立董事的加入为决策注入了新的维度：会计学教授不仅带来严谨的学术视角和合规建

议，还能客观评估技术路线的科学性；创投专家则从资本市场角度，为融资策略和投资回报提供专业判断，上述董事会多元化的架构使公司在制定发展战略时能够全面考量技术创新性、产业可行性、学术前瞻性和商业价值性，从而显著提升决策的科学性和有效性。

2025年，公司将创新董事会运作机制，强化董事履职保障，完善董事信息获取机制，建立数字化决策支持平台，不断提升董事会战略决策的科学性和前瞻性。

四、提升信息披露质量，加强与投资者交流

公司高度重视信息披露和投资者关系管理工作，严格按照《公司法》《证券法》《上市公司信息披露管理办法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》等法律法规、部门规章、规范性文件及《信息披露管理制度》的规定履行信息披露义务，确保信息披露的真实、准确、完整、及时，切实维护投资者知情权利。

2024年，公司完成107份定期报告及临时公告的披露，以及61份备查文件的提交，接听投资者热线100余次，及时回应投资者关切；上证e互动问题回复率100%，接待机构调研21次，披露《投资者关系活动记录表》19份，面向广大投资者召开业绩说明会4场，并通过官网、微信公众号及上证路演平台，采用图文形式，发布定期报告解读、产品动态等信息，进一步提高公司资讯的传播质量和可阅读性，切实维护投资者的知情权与参与权，保障投资者的合法权益。

2025年，公司将通过优化信息披露内容、加强过程管控、完善监督机制、提升人员素质和增强互动沟通等具体措施，系统性提升信息披露质量。此外，还将通过优化投资者热线服务、加强上证e互动平台响应效率、增加机构调研接待频次等方式，进一步拓宽与投资者的沟通渠道；计划举办不少于3次业绩说明会，不少于20次投资者调研活动，提升互动质量，构建更加公开、透明、互信的投资者关系体系。

五、重视股东利益，提升投资者回报

公司高度重视对投资者的合理投资回报，根据自身发展阶段、业务现状和未来资金需求提出权益分派实施方案。2024年，公司完成了2023年年度权益分派方案的实施，以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数，向全体股东每10股派发现金红利2.00元（含税），合计派发现金红利1,720万元（含税），占2023年度合并报表归属于上市公司股东净利润的比例为33.64%，本次权益分派事项已

于2024年5月31日完成，较上年同期提高了每股分红比例，投资者回报水平进一步提升。

2025年，公司召开第五届董事会第八次会议，审议通过了《关于公司2024年度利润分配预案的议案》，拟向全体股东每10股派发现金红利1.50元（含税）。截至2024年12月31日，公司总股本86,597,720股，以此计算合计拟派发现金红利12,989,658元（含税），占本年度归属于上市公司股东净利润的比例为34.33%，本年度不进行资本公积转增股本，不送红股，剩余未分配利润结转至下一年度。本预案将于2024年年度股东大会审议通过后2个月内实施。

六、强化管理层责任，建立利益共担共享机制

2024年，公司完成限制性股票激励计划首期归属工作，65名核心管理人员和技术骨干共获授597,720股股份。此次股权激励将管理层的个人利益与公司长期发展深度绑定，进一步增强了核心团队的凝聚力和归属感。

2025年，公司将建立与战略目标深度绑定的考核激励机制，将高管薪酬与战略里程碑达成度、市场验证结果直接挂钩，实现短期业绩与长期价值创造的双维考核。对于取得重大突破的战略成果，公司将给予超额奖励，通过“责任共担、成果共享”的机制设计，既强化管理层对战略结果的责任意识，又有效激发团队的创新动力。

七、持续评估行动方案，不断修正完善

公司将持续评估、实施“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，努力通过良好的业绩表现、规范的公司治理、积极的投资者回报，切实履行上市公司的责任和义务。

本行动方案所涉及的公司规划、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，未来可能受到宏观政策、市场环境、公司经营情况变化等因素的影响，具有一定的不确定性。敬请投资者注意投资风险。

深圳市正弦电气股份有限公司董事会

2025年4月25日