

深圳市三旺通信股份有限公司

2025 年度“提质增效重回报”行动方案

深圳市三旺通信股份有限公司（以下简称“公司”）积极践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，维护公司全体股东利益，促进公司长远、健康、可持续发展。基于对公司未来发展前景的信心和对公司价值的认可，公司于 2024 年 3 月 27 日披露了《2024 年度“提质增效重回报”行动方案》。自行动方案发布以来，公司积极开展和落实相关工作，在保障投资者权益、树立良好资本市场形象等方面取得了较好成效。为进一步提高公司质量，提振市场信心，助力资本市场平稳运行，公司制定了《2025 年度“提质增效重回报”行动方案》，对公司 2024 年度“提质增效重回报”行动方案执行情况进行评估总结，并明确了 2025 年度的优化目标和提升举措。具体情况如下：

一、聚焦主营业务发展，提升核心竞争力

2024 年度，公司紧紧围绕发展战略和年度经营目标，借助上海工业互联网产业基地开园契机，加大宣传力度，提升公司品牌知名度，深耕存量市场，不断加大开拓新兴市场和海外市场的力度。公司积极发挥市场、研发、采购、服务等多方面的经营优势，加快工业互联网、工业数字化、TSN 端到端、HaaS、工业加密技术等解决方案的落地。在公司管理层和全体员工的努力下，2024 年度公司实现营业收入 35,683.96 万元；归属于上市公司股东的净利润 3,282.42 万元；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 2,061.98 万元。

（一）加大市场开拓力度，保持行业领先地位

2024 年，公司不断深化战略布局，积极拓展市场和营销策略，加强品牌联动等工作，协同做好国内、国外两个市场的布局。公司坚定不移地推动整体战略规划落地执行，专注于工业交换主航道、把握重点行业、重点客户、重点区域。公司以新质生产力为引领，依托工业网络、TSN、采集物联、人工智能、工业安全等新技术、新产品，在工业数字化技术创新方面，推出了数据采集设备、工业网络设备、边缘计算设备、工业控制设备、工业安全设备、数字化软件等六大软硬一体系列产品。公司的解决方案在众多案例中展现了卓越的确定性、一致性和稳定性，定制化解决方案更是精准对接行业复杂通信需求，赢得了客户的高度赞誉，显著增强了公司的核心竞争力。在智能制造领域，公司深入挖掘企业数字化转型的痛点，与产业链上下游企业及生态合作伙伴携手，共同构建了合作共赢的生态

圈，实现资源整合和跨界创新，为新型工业化进程注入了新的活力。

2025年，公司将继续坚持“工业互联”主航道，贯彻落实公司发展战略，深耕核心市场和成熟市场，不断加大布局成长市场和海外市场的力度，主动把握海外市场机遇，开启海外新征程，力求实现国内和海外双轮驱动、快速发展。具体措施如下：

1、深耕核心市场：在电力、新能源领域，凭借已有的技术优势和客户基础，深入挖掘客户需求，持续优化工业以太网交换机、无线通信模块等核心产品，提升产品的稳定性和适配性，巩固市场份额。在储能领域，根据不同储能项目的规模和技术要求，定制化通信解决方案，确保通信设备与储能系统高效协同。在智慧矿山领域，结合矿山开采的复杂环境和安全要求，推出具备高防护等级、抗干扰能力强的工业通信设备，助力矿山实现智能化开采和运营管理。

2、开拓新兴市场：持续加大智慧矿山、智能制造、智慧交通、智慧城市等领域的市场投入。一方面，组建专业的行业拓展团队，深入研究各新兴领域的特点和需求，开发针对性的产品和解决方案；另一方面，积极参与行业展会、研讨会等活动，提升品牌知名度，与潜在客户建立合作关系。

3、拓展海外市场：巩固公司之前在东南亚、中东等新兴市场的初步拓展成果，建立本地化的销售和服务团队，深入了解当地市场需求和文化差异，提供更贴合当地客户的产品和服务。同时，加大对欧美等成熟市场的开拓力度，通过积极参加国外知名会议及展览、与当地经销商合作等方式不断加强海外市场营销力度，提升产品在国际市场的知名度，提升公司自身国际竞争力。

（二）加强新技术研发创新，促进产学研融合发展

2024年，公司紧随国家政策导向，积极投身于新质生产力的建设和新型工业化进程，为我国工业通信的发展贡献力量。公司作为工业通信领域的产品解决方案提供商，提供通信设备、解决方案和技术支持，为工业领域的数字化转型和智能化升级提供支撑，推动新质生产力的形成和发展。公司进一步加大行业专用产品、技术方向的投入，努力掌握工业互联网核心技术与核心装备，突破关键零组件，形成自主可控的工业互联网完整产业链。在产品升级优化上，公司工业交换产品的性能和稳定性有所提升，成本得到了有效控制，市场竞争力进一步增强。截至2024年底，公司累计获得发明专利42项，实用新型专利63项，外观设计专利8项，软件著作权150项。2024年度，公司共投入研发费用7,347.54万元，研发投入占营业收入约20.59%。

公司紧跟行业技术热点，关注AI大模型发展趋势，逐步实现相关产品接入DeepSeek

大模型。截至目前，公司已完成边缘网关与 DeepSeek 的融合，实现智能化数据处理与本地推理，通过将 DeepSeek 模型集成到边缘网关硬件中，网关不仅实现数据转发，还能对海量异构数据（如设备状态、环境参数）进行实时语义理解与推理。例如，在工业场景中，网关可基于 DeepSeek 的语义解析能力，自动识别设备异常并触发控制指令，减少云端依赖，响应速度提升至毫秒级别。同时，公司实现 HaaS 与 DeepSeek 的深度整合。公司通过融合大模型优势，提升 HaaS 进行智能故障诊断与知识管理水平。从设备部署到退役，DeepSeek 赋能运维系统实现全链路智能管理。

2025 年，公司将继续关注工业互联网的技术前沿发展、下游客户行业应用发展趋势，依据行业发展趋势进行研判，积极拉动技术与产品革新改造，适度借助外部先进技术、科研人才与信息优势，促进企业不断提升科研创新能力，加快科技成果向现实生产力转化。具体措施如下：

1、技术融合创新：加大 5G、AI、边缘计算、TSN（时间敏感网络）等前沿技术与工业通信的融合研发，基于 5G 和边缘计算的工业通信设备，实现数据的实时采集、快速处理和高效传输，满足工业生产对实时性和可靠性的高要求；持续探索 AI 技术在工业通信设备故障预测、智能运维等方面的应用，提升产品的智能化水平和用户体验。

2、加强新产品研发：根据工业通信市场需求和技术发展趋势，加大新技术、新产品的预研力度，持续推出新产品，以保持公司核心技术的竞争优势。在工业网络设备方面，开发更高带宽、更低延迟的工业以太网交换机；在工业网关及无线产品方面，提升无线通信的稳定性和覆盖范围，推出适应复杂工业环境的无线通信模块；同时，加强工业安全设备和数字化软件的研发，完善公司的产品体系，为客户提供更全面的解决方案。

3、积极参与标准制定：公司将继续积极参与国家标准、行业标准、团体标准的起草和制定，通过发挥参编标准优势，进一步提升公司在行业内的话语权和影响力，引导行业技术发展方向，持续推动产业的数字化转型。

4、促进产学研融合：公司将进一步推动产学研深度融合，发挥政产学研用的合力，加强合作和交流，共同研究攻关最新课题，将科研成果转化为实际应用，增强公司科技创新能力与核心竞争力，共同推动工业互联网创新与发展。

（三）完善客户服务体系建设，深化长期战略合作关系

2024 年，公司继续坚守“以客户为中心”的服务理念，根据市场情况、客户需求与痛点、用户体验等多方面对产品进行综合性的优化创新，以提升产品竞争力、降低产品成本，更好地树立企业品牌形象。公司落实在 24 小时内对客户任何需求或问题作出回应，

以迅速解决问题为导向，采取多种措施确保能够快速而准确地解决客户所面临的问题。公司坚持将工业设计理念融入研发、生产、管理、营销和售后的每一个环节，推动公司向提质增效和高端化升级迈进。公司积极参与国内外多项知名展会和论坛，展现了公司 TSN 技术产品和 HaaS 平台的强大实力，进一步巩固了公司在工业通信领域的影响力；积极参与《信息技术 基于极化码的低功耗无线通信网络规范 第 1 部分：物理层》等前沿技术标准的起草工作，通过发挥参编标准优势，进一步提升公司竞争力和行业影响力。

2025 年，公司将持续完善客户服务体系，为客户提供更加便捷、优质的服务，积极与更优秀的企业携手合作，共同追求发展，实现互利共赢，积极拓展国内国外两个市场，逐步提升公司在行业的品牌影响力、市场份额，持续积累不同行业的优质客户资源，为公司未来的业务发展打下良好的基础。具体措施如下：

1、完善客户服务体系：公司将持续完善覆盖售前、售中、售后的全流程客户服务与支持体系，在售前为客户提供专业的技术咨询和方案规划；售中确保项目的顺利实施和交付；售后提供及时、高效的技术支持和设备维护服务，解决客户的后顾之忧。

2、客户反馈处理：建立客户反馈机制，及时收集客户对公司产品和服务的意见和建议，快速响应并及时对客户提出的问题和建议做出回应，以迅速解决问题为导向，采取多种措施确保能够快速、准确地解决客户面临的问题。同时，将客户的建议及时反馈至公司管理层，根据建议不断优化产品和服务质量，提升客户满意度和忠诚度。

3、深化战略合作：在提供优质服务的同时，积极与客户建立长期稳定的战略合作关系，深入了解客户的业务发展需求，为客户提供定制化的解决方案和持续的技术支持，共同探索新的业务模式和合作机会，实现互利共赢。

二、强化内部控制管理，提升经营效能

2024 年，公司不断精炼以客户需求为核心的流程型组织架构，打造流程主导的组织体系，打破部门界限，强化跨部门协作，提高内部运营效率，确保战略执行力得以有效落实，推动管理由“人治”向“法治”的转型。随着企业规模逐渐扩大、业务管理复杂程度不断提升，2024 年公司加速推进多个业务核心系统的建设与迭代，提升公司内部管理的信息化水平，确保运营的顺畅与高效。同时，公司着力构建完善的人力资源管理体系，包括组织架构、长效激励机制、绩效考核体系及能力价值评估体系，以匹配战略规划。公司注重创新型复合人才梯队建设，将员工发展提升至战略层面，将“人才培养”纳入年度管理策略，通过建立“专业+管理”双轨并进的人才培养体系，塑造学习型组织文化。公司

全方位拓展员工培养的广度和深度，实施新员工入职培训、应届生培养、技术培训、管理层培训等专项计划，构建分层次、分阶段的人才培养体系。

2025年，公司将继续完善内部控制管理体系，加强人才培养体系建设，提升公司内部管理的信息化水平，确保公司业务的稳定运行，提升企业经营效率，助力公司发展战略落地实施。

1、优化组织架构：持续完善以客户需求为导向的流程型组织架构，进一步推动跨部门协作机制，明确各部门职责和业务流程，提高组织运作效率和响应速度，确保公司战略能够高效执行。

2、培养专业人才：制定完善的人才培养计划，加强内部员工培训，提升员工的专业技能和综合素质。加大关键技术岗位人才的引进力度，尤其是具有5G、AI、边缘计算等前沿技术背景和行业经验的人才，打造一支高素质、富有创新精神的人才队伍，满足公司技术创新和业务拓展的需求。

3、信息化建设：进一步推进OA系统、生产追溯系统、客户资源管理系统（CRM）等业务核心系统的优化和升级，实现各系统之间的数据共享和业务协同，提升公司整体运营管理的信息化水平和决策效率。

4、成本控制：加强成本管理，优化采购流程，降低原材料采购成本；通过优化生产工艺、提高生产效率等方式，降低生产成本；同时，合理控制各项费用支出，提高公司的盈利能力和资金使用效率。

三、提升公司治理水平，强化“关键少数”责任

2024年，公司严格按照相关法律、法规、规范性文件的有关规定，结合公司实际情况，制定并有效执行了《深圳市三旺通信股份有限公司会计师事务所选聘制度》。同时，公司还积极修订了《深圳市三旺通信股份有限公司章程》和《深圳市三旺通信股份有限公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员所持本公司股份及其变动管理制度》，进一步完善公司治理结构，提升公司规范运作水平。公司积极组织董事、监事、高级管理人员等“关键少数”人员参与深圳证监局、上海证券交易所、深圳市上市公司协会以及公司自行组织的相关培训，强化公司“关键少数”人员对法律法规的认识，提升其履职能力。此外，为提升独立董事的履职效能，公司严格遵守《上市公司独立董事管理办法》等相关规定，与独立董事建立了常态化沟通机制，切实为独立董事履行监督职责提供必要的条件和保障，充分发挥独立董事在公司治理当中的作用，促进公司高质量发展。

2025年，公司将继续积极贯彻落实最新法律、法规、规范性文件的治理要求，建立健全良好的内外部监督制衡机制，优化董事会结构，充分发挥审计委员会作用，维护三会运作的规范性以及经营决策的科学性，切实提升公司治理水平。同时，公司将继续与董事、监事、高级管理人员等“关键少数”人员保持密切沟通，及时向其反馈最新法律法规以及资本市场监管部门的相关案例，督促其积极参与相关培训，不断加深证券市场相关法律法规的学习，不断提升自律意识，推动公司提升规范运作水平。

四、增进投资者沟通交流，提升投资者回报水平

2024年，公司严格按照《上海证券交易所科创板股票上市规则》《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第1号——规范运作》等法律法规及《公司章程》的相关规定，积极履行信息披露义务。公司依法披露定期报告及临时公告，确保披露内容的真实、准确、完整、及时，未发生信息泄密或内幕交易等情形，保证所有投资者平等获得公司信息。同时，公司积极建立与投资者的沟通交流渠道，进一步完善了公司与投资者的双向交流机制，在聆听投资者建议的同时，向投资者传递公司经营、财务状况。2024年度，公司积极通过官网、微信公众号等渠道，及时发布公司经营动态，主动向市场传递公司价值，通过参加券商策略会、电话会议、接听投资者热线、上证E互动平台回复投资者提问等多种方式开展投资者关系管理活动，增进投资者对企业长期价值的认可。公司凭借高质量的信息披露、规范的公司治理、积极主动的投资者关系互动，荣获“2023年度金信披奖”、第十五届中国上市公司投资者关系天马奖。

公司高度重视投资者回报，努力为股东创造长期可持续的价值，在兼顾公司可持续发展的同时，实施稳定、合理的利润分配政策。公司自上市以来，坚持每年进行现金分红，2020年度至2023年度公司累计派发现金红利9,746.10万元，占累计分红年度归属于上市公司股东净利润的29.51%。除现金分红外，公司还通过资本公积转增股本与投资者共享发展成果。2024年，公司实施了股份回购，用于维护公司价值及股东权益，并在未来将本次回购股份全部予以注销，减少注册资本。截至2024年3月14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686,331股，支付的资金总额为人民币30,034,429.10元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。本次回购的股份686,331股已于2024年6月全部完成注销。

2025年，公司将继续严格遵守相关法律法规的规定，以投资者需求为导向开展信息披露工作，主动披露对投资者投资决策有用的信息，强化行业情况、公司业务发展、财务

状况等关键信息披露，减少冗余信息披露，持续提升公司信息披露透明度。同时，公司将持续加强投资者关系管理工作，强化与投资者的沟通交流，通过常态化业绩说明会、线上交流、现场参观座谈、上证 e 互动平台回复投资者提问、接听投资者热线电话、投资者关系邮箱及股东大会等多种渠道和方式，积极与投资者互动交流，对投资者普遍关注的问题进行回答，向投资者传递公司经营发展信息并听取投资者的意见和建议，及时向公司董事、监事、高级管理人员反馈来自资本市场的信息，提升公司经营决策的科学性、合理性。

公司将继续秉持“以投资者为本”的上市公司发展理念，努力通过良好的业绩表现、规范的公司治理、积极的投资者回报回馈投资者的信任，切实履行上市公司的责任和义务，维护公司资本市场形象，共同促进科创板市场平稳运行。公司基于 2024 年度经营业绩及财务状况，制定了 2024 年度利润分配方案，拟以截至 2025 年 4 月 28 日的公司总股本 110,364,881 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1.6 元（含税），现金分红总额占 2024 年度合并报表归属于上市公司股东净利润的 53.80%。

五、持续评估完善行动方案

公司将认真落实并严格执行 2025 年度“提质增效重回报”行动方案，此后每半年评估并披露行动方案的执行情况。未来，公司将专注主业，不断提升公司核心竞争力、盈利能力和风险管理能力，努力通过良好的业绩表现、规范的公司治理、积极的投资者回报回馈股东的信任，切实履行上市公司的责任和义务，维护公司资本市场形象。

本方案所涉及的未来计划、发展战略等前瞻性描述，不构成公司对投资者的实质性承诺，未来可能会受到宏观政策、行业发展、市场环境等因素的影响，具有一定的不确定性，敬请投资者注意相关风险。

深圳市三旺通信股份有限公司

2025 年 4 月 28 日