

三一重能股份有限公司

2026 年度“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。

三一重能股份有限公司（以下简称“三一重能”或“公司”）响应上海证券交易所“关于开展科创板公司‘提质增效重回报’专项行动的倡议”，践行以“投资者为本”的上市公司发展理念，积极维护资本市场稳定及全体股东利益，于 2025 年 4 月 29 日披露了《三一重能 2025 年度“提质增效重回报”行动方案》，并于 2025 年 8 月 29 日披露了《三一重能 2025 年“提质增效重回报”行动方案的半年度评估报告》。2025 年，公司积极落实行动方案，聚焦主营业务推动高质量发展、注重投资者回报、加强投资者交流、完善公司治理。为延续 2025 年度行动方案的成果，进一步提升公司质量，助力提振信心，结合对风电行业发展的信息及公司发展战略、经营计划，公司制定了《2026 年度“提质增效重回报”行动方案》，并对 2025 年度“提质增效重回报”行动方案进行年度评估。上述方案已于 2026 年 4 月 22 日经公司第二届董事会第二十八次会议审议通过。

公司 2025 年度“提质增效重回报”行动报告方案执行情况及 2026 年度“提质增效重回报”行动方案主要举措如下：

一、聚焦主业，持续提升经营质量，发展新质生产力

（一）2025 年执行情况

2025 年，风电市场竞争依然激烈，面对行业发展机遇和挑战，公司坚持高质量发展与稳健经营，国内风机销售容量快速增长、市占率持续提升，海外市场

销售规模与新增订单均大幅增长，海上风机订单与销售实现突破，公司 2025 年国内外装机容量首次突破 15GW；成本费用控制有效，主机产品实现较好的降本目标、期间费用率显著下降；资产质量与销售回款情况良好。报告期内，公司实现营业收入 273.80 亿元，同比增长 53.89%，归属于上市公司股东的净利润 7.12 亿元，同比下降 60.69%；截至 2025 年 12 月 31 日，公司总资产 453.72 亿元，归属于上市公司股东的净资产 141.36 亿元。

1.坚持风电长跑思维，经营保持稳健

销售规模：公司实现营业收入 273.80 亿元，同比增长 53.89%，销售规模快速增长；其中，海外营业收入为 13.64 亿元，同比增长 1806.64%。

盈利能力：受 2024 年国内陆上风机中标价格整体下降，以及新能源上网电价市场化改革带来的公司电站产品销售利润水平下降等因素的影响，公司 2025 年整体利润下降。报告期内，公司风机中标价格提升，将有利于后续经营期间盈利水平的提升。

成本费用控制：公司加强成本控制，在研发创新、供应链、智能制造、销售与交付、风场建设与运营等各环节推动全价值链降本提效，降本工作积极推进并取得显著效果；由于费用控制与销售增长，报告期内期间费用率（管理费用、研发费用、销售费用及财务费用）为 7.93%，同比下降 2.20 个百分点。

资产质量：公司销售商品、提供劳务收到的现金为 249.78 亿元，应收账款、存货等资产总体保持较高质量，年度应收账款周转率为 5.26 次，较 2024 年度提升 29.54%，年度存货周转率为 4.71 次，较 2024 年度提升 31.56%；公司资产负债率为 68.84%，财务结构总体稳健。

2.保持高水平研发投入，研发竞争力稳步提升

公司高度重视研发，加强风电人才的选拔和培养、加大研发投入，研发人员较快增加，占总人数比例达 11.19%，研发能力稳步增强；2025 年研发投入 8.07 亿元。公司持续推进国内陆上、海外、海上机型及零部件的研发，研发成果显著。

陆上风电机组：公司推进各平台机型的扩展、大兆瓦机组的开发验证与交付。报告期内，9MW/10MW 的 230 米风轮系列机组已有超过 400 台机组稳定并网运行；公司推出陆上全场域适配机型 SI-242 系列，SI-242 打破传统机型对风资源条件的限制，实现了从超低风速、中风速到高风速的全场域精准覆盖，报告期内

SI-242 系列实现南方山地区域首个商业批量项目成功并网发电；公司实现了陆上风电机组 SI-264150&SI-270130 样机并网运行，并完成各项国家强制性认证测试与并网类认证测试。

海上与海陆通用风电机组：公司 SI-23085 海上机组海上样机在渤海海域持续稳定运行，并实现海风批量订单的吊装，标志着公司海风业务正式进入量产交付阶段；公司完成了 15MW 机型的高低电压故障穿越与零电压故障穿越相关测试，是国内首台按照最新海上风电国际标准完成故障穿越测试的风电机组；获取首个 13.XMW 级机组海边项目批量订单，标志着公司大兆瓦海陆通用机型进入量产交付阶段。

海外风电机组：公司持续加大海外产品研发投入，推动各平台机型向海外市场覆盖。面向欧洲市场推出的 SI-17578/SI-18580 机型，秉承“高效、全生命周期安全可靠”的设计理念，满足欧洲市场标准，在发电效率与运行可靠性等方面具备显著优势。报告期内，公司印度市场订单批量交付，SI-193625/SI-19580 机型实现小批交付，欧版 SI-17578 实现样机挂机运行，标志着公司产品国际化适配开发进展良好，国际化业务发展再上新台阶。

3.国内市场综合竞争力提升，海上风机突破

装机容量快速增长：在国内市场，公司风机 2025 年对外装机容量为 14.71GW，同比增长约 61%，创历史同期最高水平，国内市占率持续提升，同比提升 0.72 个百分点至 11.24%。



数据来源：CWEA

中标订单价格提升：报告期内，行业竞争环境有所优化，公司优化市场策略，中标订单价格显著回升，截至 2025 年底，公司国内在手订单约 23GW。

海上风机订单突破：基于良好的研发进展与产品储备，公司于报告期内斩获了石碑山 200MW 海风机型项目、河北祥云岛 250MW 海风项目两个项目，实现了海风业务的突破。截至报告期末，祥云岛项目交付规模已过半。

电站业务稳步推进：公司拥有民营“三甲”设计院，自主研发并构建基于 AI 智能管控的“智慧工地”管理体系，具有新能源电站业务全产业链的服务能力。公司“滚动开发”策略持续提升经济效益，报告期内，公司有 1.27GW 自建风场成功并网，对外转让风场容量超过 1GW；截至 2025 年底，在建风场容量约为 2.24GW。公司推动高端装备制造业与地方风能资源、市场资源优势互补，持续加大风资源获取力度并取得积极进展。

综合竞争力提升：公司坚持“客户第一”的基石价值观，通过持续开发符合市场需求且高质量的风机产品，及时交付，快速响应客户运维需求，公司品牌形象持续提升，不断提升客户满意度。根据中国电力企业联合会发布的《关于公布 2024 年度电力行业风电运行指标对标结果的通知》，在区域机组可利用率指标最优主机厂名单中，三一重能在全国八大区域机组可利用率排名第一，体现了公司风电机组的综合竞争实力；根据第五届“风电领跑者”评选结果，公司获“最佳陆上风电机组”、“最佳零部件产品”、“年度最佳创新产品”等五个奖项，其中，公司新推出的 SI-242 系列风机荣获“最佳陆上风电机组(7~8MW)”奖项，获得市场认可。

4.全球化布局持续突破，海外市场增长势头强劲

报告期内，公司海外业务持续发力、势头强劲，品牌影响力逐步提升。

海外销售高速增长。随着海外市场拓展，海外销售与订单交付进入规模化快速增长阶段，报告期内，公司实现海外销售收入 13.64 亿元，毛利率为 20.78%。

海外订单规模快速增长。公司深耕亚太市场，中亚、南亚、东南亚等均呈现良好的发展态势，在拉美地区、欧洲地区均有订单收获；乌兹别克斯坦、西班牙、智利等国家实现突破，全球化布局更加均衡多元。2025 年，公司海外市场

订单实现高速增长，已签订合同的海外在手订单累计金额突破百亿元，海外业务规模与质量同步跃升。

海外项目稳步推进。公司持续创新海外业务开发模式，完成乌兹别克斯坦 1GW 绿地项目投资协议签署，塞尔维亚项目顺利推进，在东南亚获取绿地项目的开发权，海外项目发展势头良好。

头部客户合作突破。公司积极拓展全球头部能源企业合作，成功与多家国际一流能源集团实现合作突破，有利于提升公司品牌的海外影响力。

国际品牌影响力提升。哈萨克斯坦 UNEX 项目顺利并网，刷新中亚市场单机容量记录；菲律宾 DMCI 项目投运，成为中资厂商在菲律宾首个投运的风电项目。哈萨克斯坦本地工厂顺利竣工，哈萨克斯坦及中国高层亲临现场见证，成为中哈能源合作标杆项目，标志着公司海外本地化产能建设取得标志性成果。

5.持续推进智能制造、智能运营与智慧风场

公司践行数智化战略，秉承信息化与工业化深度融合理念，按照“一切业务数字化、核心业务数据化、关键系统平台化”的发展策略，推动智能制造、智能运营和智慧风场建设。

智能制造：公司通过工业机器人、数据互联等深化应用，融合 AI 技术，升级制造管理平台，提升智能制造水平，保持行业领先。

(1) 主机制造领域：基于公司数字化工厂实践成果与智能制造技术，公司通过工艺、设备、产线的调试与优化，匹配 MOM 制造管理平台,提升生产体系的智能化、自动化及集成化水平，提高生产效率与产品质量，缩短生产周期，降低人力、物料等各项成本。公司推动全尺寸工业人形机器人在风电装备制造场景的全球首次落地应用，在北京智能制造工厂，两台人形机器人落地智能分拣涂脂工作站，通过 AI 视觉识别、自适应抓取协同作业，高精度自主完成螺栓分拣、搬运全流程。同时，公司推动智能制造的海外布局并已取得实质性进展，制造运营 MOM 系统拓展英文版本以适配海外业务。

(2) 叶片制造领域：叶片“天眼”平台已在 7 家工厂全面上线应用，整合 7 大模块共 72 项功能，实现全过程在线质量检验与全景追溯。叶片 SCADA 模具

监控实现叶片模具温度、真空度、灌注胶温、结构胶比、灌注胶比及环境温湿度等关键工艺参数的在线实时监控。深化韶山灯塔工厂数字化建设，落地质量数字化、物料在线管理等项目，引入集中灌注、机器人自动打磨等核心智能装备，攻克百米级叶片制造难题。

智能运营：通过数字化 2.0 升级工程，推进研发设计、供应链、营销服务、人力资源、财务管理的全面升级，提升运营体系运转效率。通过 PLM、ERP、MOM、WMS、DOM 等系统的拉通，引入 AI 工具，建立数据驱动的智慧决策中枢，实现需求预测精准化、生产排程智能化、降低整体运营成本。售后问题 AI 线上化兼顾业务灵活性与可控性，实现售后问题实时监控闭环；产销存在线协同阶段性成果，实现产销存数据实时共享和业务高效协同，提升产销协同效率与决策精准率。AI 赋能的智能日报体系，实现交付过程的可视化、透明化管理，缩短信息流转周期，保障数据时效性与准确性，为精细化管理与风险预警提供数据支撑。

智慧风场：通过 SCADA 中央监控系统，EMS 能量管理平台、AGC/AVC 及一次调频等功率控制产品构建智慧风场控制系统，实现风场功率智能控制与监控优化，支撑新能源大规模并网安全。依托先进仿真技术体系，加速新一代场控产品线跨越式升级，推动系统智能化水平与应用效益跃升。

6. 践行可持续发展理念，赋能绿色能源转型

积极践行可持续发展理念。公司响应联合国 2030 议程及 17 项可持续发展目标（SDGs），围绕绿色发展、人才兴企、卓越品质、诚信从商四个战略支柱明确各重要性议题重点事项，形成可持续发展管理目标。报告期内，公司在上年向 SBTi 递交《企业雄心助力 1.5℃ 限温目标承诺函》的基础上，系统推进减排目标制定工作，逐步明确关键减排领域与实施路径，为推进系统化减排行动及实现价值链净零排放目标奠定基础。

助力社会实现绿色能源转型。公司以风电产品为绿色能源转型贡献力量，截至 2025 年底，公司提供的风电机组发电量约 1,896 亿千瓦时，相当于减少二氧化碳排放 10,060 万吨。公司推进绿色工厂与低碳园区的稳步建设，韶山叶片工

厂凭借环保管理和技术创新，成功获评“国家级绿色工厂”，成为公司落实绿色制造的代表；构建系统化能源管理体系，推进“节能器具、绿色能源、清洁能源”三大专项工程，通过“四表”监控系统实现对水、电、油、气的实时监测与数据化管理，及时识别并减少能源浪费，截至 2025 年底，公司下属 8 家单位获得 ISO 50001 能源管理体系认证；公司重点布局光伏发电、储能系统与绿电交易一体化路径，优化用能结构、提升能源效率，公司报告期内使用的可再生能源百分比为 13.17%，各园区外购绿电 33,575.94 兆瓦时。

可持续发展成果显著。报告期内，公司荣获 Ecovadis 银牌认证，在全球参评的 15 万家企业中位列前 15%；凭借在 ESG 领域的卓越实践，入选标普全球《可持续发展年鉴 2026》；荣获 Wind ESG 评级最高 AAA 评级，位于电气设备行业上市公司榜首；入选“福布斯中国可持续创新发展企业排行榜”，成为风电行业代表企业。

（二）2026 年方案举措

公司将坚持高质量发展，持续加大研发投入，强化研发团队建设，持续提升产品竞争力；强化营销与服务能力，提升客户满意度、市场份额、订单质量与盈利能力；深化海外市场拓展与布局，实现重点区域市场突破，扩大订单规模，提升品牌国际影响力；坚持数智化、低碳化发展方向；推进风场开发与风资源利用，拓展海外开发；稳健经营，2026 年实现高质量发展目标。

1.保持高水平研发投入，持续提升产品竞争力

公司秉持全面超越的研发理念，持续加大研发投入，不断提升主机、叶片、电机核心研发能力，着力打造高可靠、度电成本低、发电量优的精品机型。巩固风机大型化、轻量化技术领先地位，持续推进海风机型的开发与认证，加快智慧风场与风机智能化升级。依托 35MW 六自由度试验台，自主研发载荷仿真平台，全面强化试验验证能力。

构建并完善产品规划体系，组建专业团队、优化业务流程，打造具有核心竞争力的产品矩阵，建立国际项目管理机制与能力，支撑国内外市场拓展。持续激发研发活力，搭建事业发展平台，吸引全球优秀人才，为技术创新提供坚实保障。

2. 强化营销与服务能力，提升客户满意度、市场份额与盈利能力

聚焦国家“十五五”新能源发展规划，紧扣大型风光基地、水风光一体化、海上风电、算电协同等核心建设方向，精准匹配市场需求。强化大兆瓦机组产品适配与全生命周期服务能力，攻坚重点区域标杆项目，持续提升陆上风机市占率；依托已突破的海风项目经验，加快大兆瓦海风机组规模化落地，打造标杆，扩大海风市场份额；推动风电与算力基础设施协同布局，拓展新兴应用场景，培育新的业绩增长点。

营销与服务能力升级，强化团队技术营销能力，搭建专业解决方案专家队伍，聚焦客户需求，提升客户满意度；强化销售风险识别和管理，降低履约和管理成本；通过技术、产品、服务的综合优势，力争订单质量与盈利水平的双提升。

3. 深化全球化战略布局，打造海外第二增长曲线

深化海外市场拓展与布局，深耕中亚、南亚、东南亚等类中国市场，在欧洲、拉美、非洲等重点国区市场实现突破或获取规模化订单，保持海外风机订单规模和收入规模的持续增长；创新业务模式，积极推进海外绿地项目；加强国际化产品的开发，提升海外市场竞争力。

加强海外团队建设，吸纳全球风电行业优秀人才加入；推动海外产能建设，加强海外供应链建设，构建与完善全球制造、营销、服务网络，打造海外研发、交付、履约、服务运维能力；将海外业务打造成公司第二增长曲线。

4. 风场开发与外部 EPC 双轮驱动，拓展海外开发

充分发挥产业协同优势，加大优质风资源获取力度，推进风场建设提效降本。创新风场开发建设模式，通过研发创新与 AI 数智化赋能实现风电场快速、安全、高效、低成本建设与并网。坚持滚动开发策略，有序推进风场转让，提升经济效益。构建海外管理建设体系，积极拓展外部 EPC 业务，实现海外项目突破，培育新的盈利增长点。

5. 推进数智化战略，打造三一重能智能体

以智能产品、智能制造、智能运营为抓手，打造三一重能智能体。加快主机、

叶片、电机智能制造升级，深化智慧风场建设。迭代营销、服务、交付履约等关键领域的数智化，全面提升运营效率。推进 AI 氛围建设，全面推广智能化产品，进一步推动人工智能技术布局与业务落地。

6. 践行低碳化战略，推进绿色可持续发展

坚持绿色发展理念，交付高性能绿色风机，助力能源结构绿色转型。推行绿色低碳生产运营模式，降低资源消耗与环境影响。健全低碳发展路径与信息披露体系，完善低碳管理机制，挖掘低碳收益价值。联动上下游合作伙伴，共建绿色产业链。积极参与国内外 ESG 评级与行业论坛，提升品牌绿色形象与价值。

7. 强化人才与组织建设，提升组织效能

坚持外引内培相结合，完善人才识别、评价、培养与管理体制，补强研发、质量、海外、营销等关键领域人才梯队。塑造积极向上的企业文化与氛围，健全激励约束机制，打造卓越团队，持续提升组织效能。

8. 坚持高质量发展，全面提质增效

坚持稳健经营与高质量发展，规模服从效益，效益服从品牌。将研发、营销、质量、服务等核心能力建设摆在战略高度，提升产品竞争力；深挖降本空间，盘活资产潜力，严控费用，推动全价值链降本、降费、提质、提效，推动公司盈利能力的回升；强化存货与应收账款管控，加强货款回笼工作，严控经营风险，保障良好的现金流。

始终将安全与质量放在首位，坚守“质量是价值和尊严的起点，质量是唯一不能妥协的事”。以客户为中心夯实质量管理基础，全链路严控产品质量，全面提升产品规划、试验验证、供应链保障、生产一致性等质量体系能力，强化关键核心部件技术攻关与质量提升，打造有市场竞争力的风机产品与整体解决方案。

二、共享发展红利，注重投资者回报

公司始终致力于为股东提供长期的投资回报，积极响应监管部门关于加强现金分红力度的政策导向，保持公司分红政策的连续性、稳定性和可预期性。在保证主营业务发展合理需求的前提下，结合实际经营情况和发展规划，公司遵照相

关法律法规等要求严格执行利润分配及市值管理政策，为投资者带来长期、稳定的投资回报，与广大投资者共享公司经营发展成果。

1、2025 年执行情况

2025 年，公司现金分红在行业内处于领先水平。公司于 2025 年 6 月 16 日完成了 2024 年年度权益分派，合计派发现金红利总额 731,827,128.60 元（含税）。公司 2024 年年度现金分红总额占公司 2024 年度合并报表归属于上市公司股东净利润的 40.39%，公司的现金分红处于行业内的领先水平。公司 2024 年度权益分派工作在 2024 年年度股东大会审议通过利润分配方案后的一个月内完成。

2、2026 年方案举措

2026 年，公司保持高水平分红。公司于 2026 年 4 月 22 日召开第二届董事会第二十八次会议，审议通过了《关于公司 2025 年度利润分配及资本公积转增股本预案的议案》，公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利 3.70 元（含税），以总股本扣减回购专用证券账户中的股份 1,219,711,881 股为基数，据此测算合计拟派发现金红利 4.51 亿元（含税），占当年归属于上市公司股东净利润的 63.36%。公司保持高水平分红，与股东共享公司发展红利，2025 年度利润分配预案经股东大会审议通过后，公司将快速推进权益分派工作，确保投资者及时分享公司发展红利。

2026 年，公司将继续遵守上市时关于利润分配政策的承诺，根据公司所处发展阶段，结合公司业务需求及未来发展规划，实施积极的利润分配政策，注重对股东的合理回报并兼顾公司的可持续发展，保持公司利润分配政策的连续性和稳定性。积极探索更多分红与市值提升方案，让投资者共享发展成果。

三、加强投资者交流，打造资本市场良好形象

公司将持续加强市值管理与投资者关系管理工作，建立良好的信息渠道与平台，遵循公开、公平、公正、合规原则，“请进来”与“走出去”相结合，开展多种形式的投资者交流活动，增进投资者对公司的了解，树立市场信心。

1、2025 年执行情况

优化定期报告质量与可读性。2025年，公司重视并优化定期报告质量，全面、系统、准确的总结公司经营情况、发展成果与业务规划，帮助投资者系统了解公司。公司定期报告的传播采用可视化的模式，在定期报告中引入图表、图例形式，帮助投资者直观了解公司经营情况与发展规划。

提升交流效果与多样性。在交流效果方面，公司年度、半年度业绩说明会均通过上海证券交易所上证路演中心采取“视频直播和网络互动”方式召开，邀请投资者到演播室现场，与公司高管互动交流，效果较好，直播通过多平台传播，覆盖范围较广；公司在定期报告业绩说明会、业绩交流会中，同步以图文结合的业绩解读材料，向投资者直观、深度解析行业发展、公司经营状况、业务规划等内容，帮助投资者深度分析公司与行业发展。在交流多样化方面，2025年，公司开展多种形式的沟通交流活动。2025年，公司共举办了3场业绩说明会，6场高管座谈，2场中小投资者开放日活动。此外，公司通过风能展、行业论坛等渠道，与投资者广泛交流。公司通过多样化的交流活动，维护公司与投资者良好关系，获得资本市场广泛认可。

维护日常沟通渠道。公司通过多渠道加强与投资者的日常交流，通过参加高频路演、反向路演、投资者公开活动、投资策略会等活动，面对面与投资者沟通交流；通过“上证e互动”平台、投资者邮箱、投资者专线及上海证券交易所搭建的各类线上线下平台与投资者互动，充分保障投资者的合法权益。

2、2026年方案举措

2026年，公司将持续提升完善市值管理与投资者关系管理工作，完善市值管理机制，通过形式多样的活动邀请投资者走进公司、了解公司，在合规的前提下保持境内外各类投资者沟通频率，拓展公司价值传递的深度与广度。公司也将坚持从股东、投资者的需求出发，继续提升信息披露工作质量，在持续优化定期报告及临时公告的编制，保障真实、准确、完整和及时的基础上，以更通俗易懂的方式向投资者传递公司信息。

四、筑牢治理基石，护航高质量发展

公司高度重视治理结构的健全和内部控制体系建设，坚持做好信息披露工作，

持续强化信息披露的透明度，保证信息披露真实、准确、完整、及时、公平，为股东提供准确的投资决策参考，保护投资者合法权益。2023-2025 年度，公司连续三年在上海证券交易所科创板上市公司信息披露工作评价结果为 A 级。

1、2025 年执行情况

2025 年，公司在完善治理结构方面重点开展了以下工作：

制定及修订治理制度。根据公司法、证券法与上市公司治理规则等各项法律法规、规章制度，公司系统梳理了公司治理相关制度，并开展了系统性的制度制定及修订工作。此外，根据中国证监会 2024 年 12 月 27 日发布的《关于新<公司法>配套制度规则实施相关过渡期安排》，全面梳理了取消监事会并由董事会审计委员会行使监事会职权等所涉及的制度。公司于 2025 年完成了《关联交易管理办法》《对外投资管理办法》《信息披露管理制度》《市值管理制度》等近 30 项制度的修订与制定工作。

规范运作排查覆盖主要业务。公司在日常经营管理过程中，将规范运作要求嵌入业务，坚持事前审核、事中控制、事后复盘，杜绝违规行为的发生。定期开展 34 类风险排查工作，覆盖独立性、关联交易、资金占用、重大投资、募集资金管理及使用等重大领域。

全力保障独立董事履职：公司全力保障独立董事履职，强化独立董事对公司的监督力度。①定期报告编制阶段，公司召集独立董事、财务负责人、内部审计负责人、外部审计师召开专题会议，就定期报告重点事项进行了充分的讨论和沟通，针对独立董事提出的问题逐项回复；内部审计负责人就内部审计工作做了专题报告，独立董事也对内部审计工作重点提出了建议和意见。②公司召开董事会前，向独立董事提供议案相关的支持性文件，并充分讨论各议案内容，支持独立董事做出决策。③公司与独立董事讨论并制定独立董事工作计划，确保独立董事在公司工作时间满足监管要求。公司支持独立董事对公司的各产业园区开展调研工作，协调各园区生产、财务等各业务条线领导与独立董事座谈，确保独立董事在调研过程中充分了解各园区的生产经营、财务管理、内部控制等方面情况。

支持董监高参与培训。公司全力支持和保障公司董事、监事、高级管理人员

及其他核心人员积极参与中国证监会和上海证券交易所、北京上市协会组织的相关培训，2025年，上述人员共有12人参加培训，培训场次合计132场。

2、2026年方案举措

2026年，公司将延续上述举措，持续提高信息披露质量，持续推动公司治理结构的优化；继续支持和监督公司董事、监事、高级管理人员、核心关键人员参加培训以提高合规意识；全力保障独立董事履职；常态化的开展日常合规管理，推动公司持续规范运作。

五、强化“关键少数”责任，坚定发展信心

2025年，公司持续深化“关键少数”群体的责任意识与担当精神，通过薪酬方案、激励机制等方式，促进“关键少数”与股东利益的深度捆绑及融合。

1、2025年执行情况

实施与经营业绩挂钩的薪酬方案。公司制定并实施了公司经营成果与管理层薪酬联动的薪酬及考核机制。在2025年上半年，公司即确定了经营目标并对目标指标进行了分解，与管理层、核心管理人员签订与上述指标挂钩的经营责任绩效合约。明确约定公司管理层及核心管理人员的薪酬根据公司的经营业绩、相关人员的工作成绩及贡献、绩效考核等因素综合确定。公司严格按该合约考核标准计算相关人员薪酬，深度捆绑公司与管理层、核心管理人员的利益，促进管理层、核心管理人员与全体股东利益深度融合。

通过股权激励计划实现与公司利益深度捆绑。公司于2025年1月召开股东大会审议通过《关于公司<2024年限制性股票激励计划（草案）>及其摘要的议案》，该激励计划覆盖公司主要管理层核心管理人员，并设置了2025年至2027年的业绩目标，构建了公司管理团队的长期激励与约束机制，有利于调动管理层及核心管理人员的积极性，确保其与全体股东利益一致及利益共享。

公司于2025年实施了2025年员工持股计划，提升了公司董事、监事、高级管理人员、中层管理人员、关键岗位人员、核心业务（技术）人员等激励对象的

主体责任意识，充分调动其积极性和创造性，促进公司的长远健康发展。

督促法规学习，严守合规底线。2025年，公司持续督促董事、监事、高级管理人员及核心技术人员遵守上市公司相关法律、法规、规范性文件等，组织并监督上述人员参加监管机构（如交易所、证监局）开展的培训活动。督促公司董事、监事及高级管理人员遵守窗口期禁止买卖股票相关规则，公司于定期报告窗口期前，以邮件、OA系统等多种方式提示窗口期禁止买卖股票规定，杜绝违规交易。针对2025年解除限售的股东，公司与各股东密切沟通，做好股份减持规则的宣贯学习，督促相关方遵守规则。

2、2026年方案举措

2026年，公司将延续并加强上述举措的实施。持续加强“关键少数”对资本市场相关法律法规、专业知识的学习，不断提升其合规意识、自律意识。公司将与控股股东及大股东密切沟通，做好股份变动宣贯学习，督促相关方遵守规则。公司将继续通过正向激励及强化“关键少数”合规意识、履职能力，提升“关键少数”与中小股风险共担、利益共享意识，进一步推动公司高质量可持续发展。

六、其他相关说明

公司将持续评估“提质增效重回报”行动方案的执行情况，坚持高质量发展，聚焦风电主业，推动研发创新，深化全球化布局，提升公司的国内外市场的综合核心竞争力，推进“全球化、数智化、低碳化”长期战略，实现公司的可持续发展。同时，公司也将继续提高治理水平，提高风险管理能力，提高信息披露质量，加强与投资者的交流，树立良好的资本市场形象，切实履行上市公司责任和义务，切实保护投资者利益，促进资本市场平稳健康发展。

本报告所涉及的公司规划、发展战略等前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质性承诺，敬请投资者注意相关风险。

三一重能股份有限公司董事会

2026年4月23日