

深圳市正弦电气股份有限公司

2026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）持续优化经营管理，维护全体股东合法权益，基于对公司未来发展前景的信心及长期投资价值的认可，公司于2025年4月26日披露了《2025年度“提质增效重回报”行动方案》。为推动方案落地，公司积极部署各项工作，认真履行上市公司责任与义务，切实保护投资者利益，致力于打造共建共享、良性互动的资本市场生态。

为进一步推动公司高质量发展、持续提升投资价值、完善公司治理体系、强化投资者回报机制，提振市场信心，公司制定了《2026年度“提质增效重回报”行动方案》。

现将公司2025年度“提质增效重回报”行动方案执行情况及2026年度“提质增效重回报”行动方案主要举措说明如下：

一、聚焦主业，围绕市场和客户需求发展业务

（一）深耕主业市场，持续扩大销售规模

2025年，公司紧抓行业发展机遇，深化战略布局，经营业绩实现稳步增长。报告期内，公司实现营业收入44,193.08万元，较上年同期增长20.48%；实现利润总额4,182.42万元，较上年同期增长5.05%；实现归属于上市公司股东的净利润4,007.06万元，较上年同期增长5.92%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润3,334.51万元，较上年同期增长12.00%。营业收入同比增长主要得益于两方面因素：一方面，公司原有业务稳步增长，一体化专机与新能源业务持续发力，海外市场布局成效逐步显现，订单规模持续扩大；另一方面，腾禾精密电机（苏州）有限公司纳入合并报表范围，进一步扩充了整体营收体量。

2026年，公司将继续深入挖掘细分市场与行业应用场景，持续巩固和提升核心业务的市场份额，进一步加强行业趋势研判，精准定位高增长细分领域，深化客户关系管理，拓展增量市场空间；同时优化销售网络布局，提升区域市场覆盖深度，通过专业化销售团队与解决方案式营销，持续扩大主营业务销售规模，筑

牢公司持续发展根基。

（二）深化技术创新，构建“产品+数据服务”核心竞争力

2025年，研发团队围绕重点行业应用场景，深入一线开展需求梳理与技术攻关，在印包、纺织、新能源、半导体等领域形成多个解决方案。同时，积极推进产学研协同创新与行业标准建设，与武汉理工大学开展产学研合作，同时联合天津电气研究院参与编制、修订两项变频器国家标准，不断提升技术实力与行业影响力。此外，公司持续扩充技术研发团队，强化知识产权布局，全年新增专利申请23项、软件著作权登记6项；截至2025年末，累计获得授权专利86项（其中发明专利35项、实用新型专利42项）、计算机软件著作权59项，知识产权储备规模同比显著提升。

2026年，研发体系将秉持“深耕存量、拓展增量、构建壁垒”的总体思路，以“方案-产品-技术”三维联动赋能目标市场。在行业深耕方面，持续聚焦印包、纺织、流体、油田、工程机械、物流、线切割、激光等重点行业，深入下沉至生产一线与应用场景，围绕能效优化与系统集成、精确控制与恶劣环境适应性、重载作业与智能化、分拣效率与调度算法、加工精度与工艺稳定性等核心痛点，开展系统性的需求梳理与技术洞察，确保研发资源精准投向最具价值的业务领域。

平台建设方面，公司将聚焦打造工业物联网平台，系统梳理现有驱动控制系统设备的接入能力与数据协议，建立统一接入标准，将分散的设备数据高效汇聚至集中式物联网平台，为客户提供海量连接、实时采集、边缘计算、云端分析等核心功能，实现设备运行状态与工艺参数的全面可视化。在此基础上，深度挖掘数据价值，帮助客户提升设备运维效率、优化生产工艺参数、实现预测性维护，打通客户生产现场的数据链路，以数据服务增强客户粘性与产品竞争力，推动公司从单一产品供应商向“产品+数据服务”解决方案提供商转型。

研发管理方面，公司将全面推进研发数字化管理建设，构建覆盖全流程的数据治理体系，并建立统一的数字化度量模型与考核方法，涵盖研发经营、产品路标规划、项目开发过程及工程师交付能力等关键环节。通过数字化报表定期反馈执行结果，形成从报表分析、问题定位、改善方案制定到效果验证优化的完整闭环，以数据驱动精准决策与精细化管理，全面提升研发效能与管理水平。

（三）推动新业务投融资落地，培育增长新动能

2025年，公司完成对湖北晟锦光电科技有限公司的股权投资。本次投资有助于公司直接触达新能源终端用户、精准把握行业应用场景，为自研产品与解决方案的市场推广积累实践经验。同时，该投资作为公司布局清洁能源领域的重要起点，有利于拓展储能系统、能源管理解决方案等业务场景，整合双方资源优势，为后续共同开拓综合能源服务市场、培育新的业绩增长点奠定坚实基础。

2026年，公司将围绕核心技术延伸与新兴市场拓展两大方向，系统梳理符合战略导向、具备市场潜力的优质新业务项目，深入开展可行性调研与评估，形成完整的项目评估报告，为投融资决策提供科学依据。同时，在项目储备基础上，搭建专业化投融资对接机制，整合内外部资源，高效推进项目洽谈、尽调及落地事宜。通过明确推进节点与责任部门，建立常态化过程管控机制，强化风险防控，积极推进新业务投融资项目的落地，为公司培育新的增长点，助力可持续发展。

二、优化运营管理，提高公司经济效益

（一）推进全流程数字化转型

公司持续推动运营管理各环节的数字化升级，通过引入智能系统和数据分析工具，提升生产、采购、销售等全流程运营效率。2025年，公司重点推进核心业务系统互联互通，初步构建数据共享平台，为精细化管理奠定基础。2026年，将围绕采购、生产、销售、财务、人力、行政等核心环节，全面启动运营管理数字化转型工作。通过搭建统一的数字化管理平台，整合各业务环节数据资源，实现信息的高效流转与实时共享，为运营决策提供数据支撑。在平台建设基础上，着力推动运营流程的优化升级，规范各环节数据标准与操作要求，促进审批流程与业务对接环节精简高效。同步强化员工数字化应用培训，确保数字化转型落地见效。通过数字化手段提升运营决策的科学性和执行效率，降低人工成本和操作误差，实现运营管理的标准化、精细化与高效协同。

（二）深化应收账款与存货精益管理

公司持续强化营运资金管理，多措并举提升资产周转效率。2025年，在应收账款管理方面，公司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、销售各环节高效衔接，并通过T100系统升级实现关键数据实时可视化，提升运营决

策效率，保持存货周转率良好水平。同时，公司联动销售业务建立滚动预测机制，结合历史出货数据、季节波动性及产品推广策略变化，提高需求准确性和产品及及时交付率。针对不同品类实行差异化预测策略，对重点物料精准测算，对新品小批量试制，从源头减少无效备货。另一方面，建立呆滞库存定期排查和处理机制，按月梳理超期未动销物料，通过跨区促销、内部调拨、折价处理等方式快速盘活，并通过源头管控避免新增呆滞库存，持续改善库存结构。上述举措有效提升了公司存货管理水平，产销平衡率维持在较高水平。

2026年，公司将在现有管理基础上进一步深化精益管控，提升库存动态响应能力；持续优化客户信用评级模型，推动回款周期与销售政策更紧密联动；同时加强对市场需求变化的快速响应，持续巩固存货周转效率，为公司营运资金管理夯实基础。

（三）合理利用闲置资金提升投资回报

公司持续加强资金精细化管理，在保障日常经营需求和资金安全的前提下，合理利用部分闲置自有资金及募集资金进行现金管理。2025年，公司结合资金使用计划，选择性配置保本型理财产品及结构性存款，在确保流动性和安全性的基础上，获取稳健理财收益493.31万元。2026年，公司将根据资金沉淀情况及市场利率环境，进一步优化现金管理策略，在合规前提下提升资金使用效率，增厚公司整体收益水平。

（四）精准引才与干部梯队建设

2025年，公司围绕八类核心“刀锋岗位”建立了系统化的人才引进与选拔机制。人才引进层面，公司拓宽高端人才获取渠道，与头部猎头公司建立战略合作，定向挖掘行业资深专家；同步启动“刀锋计划”校园招聘，精准锁定重点院校核心技术人才。人才选拔层面，公司推行管理通道与专业通道并行的“双通道”晋升机制，打破单一职级天花板；通过建立岗位胜任力模型，引入结构化面试与情景模拟评估方式，确保人岗精准匹配。2025年，公司累计引进“刀锋岗位”人才20余人，其中包括高级专家3名、核心技术骨干10余人，关键岗位到岗率达90%以上；同时，通过内部选拔晋升30余人，“刀锋岗位”人才梯队初步成型，为公司战略落地提供了坚实的人才支撑。

2026年，公司将从内部培养与团队建设两方面发力，强化人才支撑、提升组

织效能。内部选拔培养方面，公司将建立分层分类的培养体系，针对现有业务骨干，启动“刀锋训练营”专项计划，通过轮岗历练、导师带教、实战项目锤炼等方式，系统提升其业务管理与技术攻关能力；同时设立内部人才池，对高潜员工进行动态跟踪与定向培养，缩短成长周期。团队建设方面，公司将围绕“行业与客户、需求与应用、核心技术与产品开发”三大能力板块，系统推进销售及产品线业务团队建设；同时，对销售部及产品线现有业务团队进行有序梳理，夯实成熟业务及老产品维护的人才梯队，对长期无法形成业务闭环的团队及岗位进行优化调整。新业务团队设立和新产品立项，由公司层面统一决策、统筹预算，坚持“人才到位、立项启动”的原则，严控节奏、规范管理，确保资源精准投入、团队能力匹配开发需求，全面提升组织效能。

三、规范运作，完善公司治理体系

（一）持续完善内控体系，保障合规稳健运营

公司严格遵循《企业内部控制基本规范》及相关指引要求，持续健全内部控制体系，覆盖财务报告、资金活动、采购业务、销售业务、资产管理、研发管理等各关键经营环节，筑牢合规经营基础。2025年，公司完成监事会取消及相关配套制度修订工作，明确由审计委员会行使原监事会法定职权，进一步优化公司治理架构；全年新增及修订内控制度合计26份，持续夯实内控管理根基。在此基础上，公司聚焦14项重点业务活动开展专项审计，累计发现各类问题22项，同步建立问题跟踪台账，明确责任部门、整改措施及完成时限，推动问题整改闭环管理、落地见效。同时，公司严格按照相关法律法规及监管要求开展年度内部控制自我评价，并聘请外部审计机构对公司内部控制有效性进行独立审计，未发现内部控制重大缺陷及重要缺陷，内控体系运行有效。

2026年，公司将持续深化内控体系建设，系统梳理内控规则与制度体系，制定重大事项合规核查清单，按周期常态化开展合规核查工作，不断提升内控管理精细化水平。此外，公司将定期向董事、高级管理人员及财务人员推送最新监管规则、政策解读，同步分享经典违规案例开展警示教育，持续压实全员合规责任、筑牢合规底线，为公司合规稳健运营提供坚实保障。

（二）加强关键少数宣导培训，压实履职责任

公司高度重视董事、高级管理人员等“关键少数”的合规意识与履职能力提

升。2025年，公司组织董事、高级管理人员参加合规履职培训3场，重点学习深圳证监局监管情况内容，认真研读上海证券交易所发布的六期《科创板监管直通车》内容，并围绕新出台的法律法规、监管规则开展内部专题学习，确保关键岗位人员及时掌握最新监管要求。

2026年，公司将持续加强关键少数宣导培训，围绕信息披露监管规则、重大交易管理、股票交易行为合规解析等重点课程组织专题学习，同时加强对外部监管机构举办的各类培训和监管内容的学习，定期邀请专业机构或法律顾问开展合规讲座，结合典型案例进行警示教育，进一步强化履职考核，明确责任边界，督促董事、高级管理人员忠实勤勉履职，切实承担起对公司和股东的受托责任。

四、提升信息披露质量，加强与投资者交流

公司严格按照《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。

2025年，公司完成4份定期报告、60份临时公告及44份上网附件的披露，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20次，披露《投资者关系活动记录表》13份，面向广大投资者召开3次业绩说明会，参与1次网上集体接待日活动，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。

2026年，公司将持续优化信息披露内容，通过业绩长图、动态图表、海报等可视化方式增强定期报告及重点公告的可读性，提升信息传播效果。同时，公司将定期组织线下投资者交流会，主动邀请投资者走进公司，面对面分享和解读未来发展战略与规划。此外，公司将进一步优化投资者热线服务，提升上证e互动平台响应效率，增加机构调研接待频次，全年计划举办不少于3次业绩说明会、不少于20次投资者调研活动，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

公司始终高度重视对投资者的合理投资回报，坚持根据自身发展阶段、业务

现状及未来资金需求，科学制定权益分派实施方案。2025年，公司完成2024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1.50元（含税），合计派发现金红利12,989,658.00元（含税），占2024年度归属于上市公司股东净利润的比例为34.33%，本次权益分派事项已于2025年6月6日完成。

2026年，公司召开第五届董事会第十六次会议审议通过《关于公司2025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1.80元（含税），以截至2025年12月31日公司总股本86,597,720股计算，合计拟派发现金红利15,587,589.60元（含税），占本年度归属于上市公司股东净利润的比例为38.90%，本年度不送红股，不进行资本公积转增股本，剩余未分配利润结转至下一年度。本预案将在2025年年度股东会审议通过后2个月内实施。同时，公司将密切跟踪2026年市场行情变化，结合自身资金状况与经营安排，研究并适时推进股份回购相关事宜，传递长期发展信心，切实维护全体股东的合法权益。

六、强化管理层责任，建立利益共担共享机制

2026年，公司将严格依据现行上市公司治理准则，全面优化并执行董事、高级管理人员薪酬管理体系，科学设定基本薪酬与绩效薪酬的比例结构，突出价值创造导向，确保薪酬水平与公司经营业绩、个人贡献紧密挂钩。同时，建立健全薪酬支付追索机制，强化管理层履职责任，实现权、责、利的有效统一。在股权激励方面，公司将根据业务发展节奏和核心人才梯队建设需求，审慎评估市场环境，适时推出股权激励计划，进一步绑定核心团队长期利益，激发内生动力。

七、持续评估行动方案，不断修正完善

公司将对“提质增效重回报”行动方案各项举措持续开展评估与优化，及时履行信息披露义务，以良好经营业绩、规范公司治理及稳定投资者回报，切实履行上市公司责任与义务。

本行动方案涉及的公司规划、发展战略等属于前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺。相关事项受宏观政策、市场环境、经营情况等内外部因素影响，存在不确定性，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

2026年4月24日