

深圳市三旺通信股份有限公司

2025 年度“提质增效重回报”行动方案评估报告 及 2026 年度“提质增效重回报”行动方案

为深入践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，全面落实投资者权益保护相关规定，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，深圳市三旺通信股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 4 月 30 日发布《2025 年度“提质增效重回报”行动方案》。过去一年，公司根据行动方案内容，积极开展和落实各项工作，现对公司 2025 年度“提质增效重回报”行动方案执行情况进行评估总结，并制定 2026 年度“提质增效重回报”行动方案。具体情况如下：

一、聚焦主营业务发展，提升核心竞争力

公司积极发挥市场、研发、采购、服务等多方面的经营优势，聚焦工业经济数字化、网络化、智能化的基础设施需求，为工业领域客户提供覆盖全场景、全生命周期的通信解决方案，推动工业互联网与传统产业深度融合，助力各行业数字化转型，携手上下游产业链及生态合作伙伴共建合作共赢生态圈。在管理层和全体员工的共同努力下，报告期内公司实现营业收入 35,769.02 万元，同比增长 0.24%；实现归属于上市公司股东的净利润 3,597.10 万元，同比增长 9.59%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 1,627.23 万元，同比下降 21.08%。

（一）加大市场开拓力度，保持行业领先地位

2025 年，公司始终专注工业交换主航道，深耕重点行业、客户与区域，持续巩固核心市场优势。同时，积极布局智慧矿山、智能制造、智慧交通及智慧城市等细分领域，深入挖掘业务场景需求，巩固渠道领先地位。轨道交通领域，公司已从单点通信设备提供商转型为“采-网-算-控”解决方案提供商，覆盖车辆、综合监控、AFC、BAS、FAS、通信、信号、智能运维等专业场景，持续开展 TSN、5G-R、Wi-Fi6、网络安全等前瞻研究，实现技术、市场与服务深度协同。智能制造领域，公司聚焦锂电、汽车、3C 电子等高端制造核心赛道，深耕行业场景、拓宽渠道渗透，构建起多元化市场渠道体系；依托“采-网-算-控”核心架构，形成覆盖全面、适配性强的产品与解决方案矩阵，契合制造业数字化、智能化转型需求。智慧矿山领域，公司深耕矿山全场景工业互联网通信应用，依托全系列产品布局，相关产品与解决方案已广泛服务于全国各类大中小型矿井，并在煤炭领域率先实

现智慧矿山创新产品研发与落地应用。

2026年，公司将继续深耕发展多年的核心业务，在现有产业布局的基础上，不断加大新兴市场的开拓力度。在智慧能源行业，公司将继续深化“区域+行业”的协同模式，充分利用行业解决方案优势，加强与客户的战略合作；持续优化客户结构，推动资源向大客户集中，提升大客户比例；紧抓下游结构性增长及大规模设备更新带来的市场机会，持续提升行业市场份额。在智能制造行业，公司聚焦工业通信核心环节，凭借“1+4+N”解决方案及TSN、星闪等技术布局，在汽车、3C电子、锂电等高端制造细分场景形成差异化优势；依托场景适配与本地化服务能力，逐步向高端市场突破；发挥公司在华南区域的先发优势，逐步向全国核心制造区域辐射，拓宽市场覆盖范围，为业务增长奠定基础。在智慧交通行业，公司将继续发挥自身工业通信、物联平台的优势，拓展边缘接入设施二次开发客户群体，联合用户从业务需求出发，积极参与物联平台、边缘接入设施及通信相关标准的制定，打造端边云架构的方案设计，支撑智慧隧道、路网运行监测、智慧边坡、桥梁、自由流收费等应用场景部署。

（二）加强新技术研发创新，促进产学研融合发展

2025年，公司以新质生产力为引领，持续加大前沿技术研发投入，聚焦工业互联网核心技术与关键零组件突破，致力于构建自主可控的工业互联网产业链。围绕TSN融合应用、工业控制平台、现场总线、工业无线、SPE等重点方向，不断提升技术硬实力与软实力。凭借细分领域技术积淀，公司持续完善行业通信解决方案，赋能客户数字化转型与智能化升级。2025年，公司研发投入7,630.46万元，占营业收入的21.33%。截至2025年末，公司累计获得发明专利51项，实用新型专利82项，外观设计专利14项，软件著作权161项。

公司持续完善产业生态，深化校企协同创新发展，与多所高校建立长期战略合作，推进产学研深度融合。公司依托与东南大学共建的产教融合平台，在算控协同等工业互联网关键技术上取得重要突破；与北京邮电大学合作攻关TSN领域，研发成果具备较强转化可行性，有效提升公司创新能力与行业竞争力。此外，公司与高校科研团队联合开展多项科研项目，形成多项知识产权，推动科技成果转化，助力构建公司软实力护城河，带动产业链协同发展。

公司基于市场动态、客户痛点与用户体验，持续优化创新产品功能与性能，推进关键元器件国产化替代，确保核心技术自主可控。在产品升级优化上，公司工业交换产品的性能和稳定性进一步提升，成本得到有效控制，市场竞争力增强。在智能制造领域，公司

PN 交换机、边缘计算网关、Wi-Fi6 工业 AP 等产品矩阵，已实现从数据采集、网络传输到边缘计算与控制的全链条覆盖；在智慧交通领域，公司完成了 TNS 多款轨道专用产品的开发和应用，不断完善 TSN 网络整体解决方案，产品处于国内领先水平；在智慧能源领域，公司积极响应国产化政策，推进国产化产品研发，强化成本管控，提升产品竞争力。

2026 年，公司将紧跟行业发展趋势，加快迭代升级进度以满足客户需求，不断提升产品与技术的市场竞争力。随着《“人工智能+制造”专项行动实施意见》等相关政策的出台，AI 与智能制造全环节深度融合成为核心方向，公司将继续深耕 TSN、边缘计算等支撑工业 AI 的关键方向。同时，公司将继续深入洞察行业发展趋势，针对客户需求和痛点，积极布局新产品，加大“采、网、算、控”全系列产品的布局和完善；积极响应国家及客户对于产品自主可控的需求，推进产品国产化进程。围绕新质生产力相关的数智化、少人化、低碳化等方向，公司将积极推动工业互联网、AI、无线技术、边缘计算等技术融入工业场景，为下游客户提供创新性解决方案，助力产业升级。

（三）深化品牌建设推广，打造合作共赢生态圈

2025 年，公司持续加大品牌推广投入，围绕业务布局开展精准宣传，实现品牌与市场、渠道的协同共振，企业品牌形象及美誉度稳步提升。2025 年度，公司受邀参加了 2025 第二十五届中国国际石油石化技术装备展览会、2025 中国高速公路信息化大会暨技术产品博览会、中国国际管道会议、2025 第十三届储能国际峰会暨展览会、第二十三届太原煤炭（能源）工业技术与装备展览会、RT 中国智慧轨道交通大会、第 17 届中国国际现代化铁路技术装备展览会、2025 AGIC 深圳（国际）通用人工智能大会、2025 中国国际城市轨道交通展览会、上海工博会、中国国际煤炭采矿技术交流及设备展览会、第十一届国际智能制造（武汉）论坛、第二十三届中国制造业 MES 应用夏季论坛、第九届智能工厂高峰论坛、第二十三届中国制造业 MES 应用春季论坛等相关展会及论坛，产品及解决方案获得行业客户广泛认可，公司在工业互联领域的品牌影响力显著提升。

公司主动把握海外市场机遇，积极参与国际合作与竞争，加速推进国际化布局。2025 年度，公司携自主创新工业通信解决方案亮相德国慕尼黑 IntersolarEurope（全球顶级能源展）、土耳其 EurasiaRail（欧亚最大轨道交通展）及巴西安防盛会 EXPOSEC、比利时 Busworld Europe、德国 SPS IPC DRIVES 等国际权威展会，以领先技术实力彰显企业全球竞争力，为海外市场拓展奠定坚实基础。

公司深入洞察客户需求与业务痛点，与产业链上下游企业及生态合作伙伴紧密协作，构建开放共赢的生态圈。通过提供定制化解决方案与持续技术支持，与客户建立长期战略

合作关系，共同探索新业务模式与增长机会，推动资源整合与跨界创新，为工业领域数智化转型注入新动能。

2026年，公司将继续加大品牌推广力度，紧随业务布局进行品牌宣传布局，实现品牌与市场、品牌与渠道协同共振，持续提升品牌知名度和美誉度。公司将积极参与行业展会、论坛，及时掌握行业动态及客户需求，促进与合作伙伴的沟通交流，向市场展示公司最新研发成果及解决方案，推动战略合作的达成。公司始终坚持以客户需求为中心，持续提高产品质量，提升服务水平，为客户提供更丰富的产品和更优质的服务，以优质服务赢得客户信赖，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。

（四）加强人才队伍建设，强化团队运营管理

2025年，公司秉持“人才是第一资源”的发展理念，持续深化人才培养机制，围绕员工全职业生命周期迭代专项培养计划，搭建专业化、个性化、全能型人才发展平台。通过系统升级、模式创新与专项深化，全面推动员工能力与组织效能协同跃升，为技术创新与业务拓展注入核心动能。公司持续精炼以客户需求为核心的流程型组织架构，打破部门壁垒，强化跨部门协同，提升内部运营效率，推动管理从“人治”向“法治”转型。依托深厚技术积淀与高效协同体系，公司建立并完善本地化技术服务团队，引进经验丰富的解决方案专家，围绕工业自动化场景打造个性化解决方案，加速由单一通信产品提供商向场景化软硬件产品解决方案提供商的转型升级。公司坚持以客户为中心、以技术为牵引的运营模式，构建起研发、产品、市场深度协同的运营机制，有效提升了战略执行与业务落地效率，为企业高质量发展提供坚实保障。

2026年，公司将进一步完善内部控制管理体系，加强研发、采购、质量、运营等各环节的计划与实施，规范业务流程，明确相关部门人员的职责和权限，提高风险管控能力，进一步推动跨部门协作，提高组织运作效率和响应速度，夯实管理层责任，促进公司治理水平的提升，推动企业高质量发展。公司将根据未来发展规划，继续引进和培养高素质人才，强化人才梯队建设，制定完善的人才培养计划，构建多层次、全方位的员工职业发展通道，持续提升员工专业能力与综合素质，为公司可持续发展提供坚实支撑。

二、完善公司治理，坚守合规底线

2025年，公司持续完善内部控制管理体系建设，建立健全法人治理结构，优化风险管理环境，努力防范各类风险，提高公司运营的规范性和决策的科学性。2025年5月，

根据《上市公司章程指引》《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》等最新法律法规、规范性文件的有关规定，公司取消监事会，由董事会审计委员会行使《公司法》规定的监事会职权，并同步修订了《公司章程》及公司内部管理制度，完成职工代表董事的选举，确保公司顺利完成治理架构调整。报告期内，公司全面梳理了内部管理制度，完成了制度内容的修订完善，并制定了《董事、高级管理人员薪酬管理制度》《董事、高级管理人员离职管理制度》《自愿信息披露管理制度》《ESG管理制度》和《可持续发展工作手册》，提升规范运作水平和风险防控能力。

2026年，公司将密切关注相关法律法规和监管政策的变化，持续推进公司治理体系迭代升级，修订完善《公司章程》及相关管理制度，规范股东会、董事会运作机制，持续优化审计委员会职能，为外部董事履职提供支撑保障，充分发挥独立董事的独立作用，切实提升董事会治理效能，提升决策效率和运作效果。公司将继续深化内部控制体系建设，切实提升内部审计工作质量与监管力度，强化关键业务环节合规审查，紧跟信息披露、公司治理等新规要求，及时修订内部制度并开展专项合规培训，确保公司治理与最新监管要求同频同步。

三、提升信息披露质量，加强投资者沟通交流

2025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，真实、准确、完整、及时、公平地履行信息披露义务，保障投资者的知情权，尽量使用简明易懂、通俗易懂的语言，提升信息披露的可读性与有效性。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，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。公司还组织召开了2025年第三季度业绩说明会，参与了上海证券交易所主办的2024年度科创板先进轨道交通行业集体业绩说明会和2025年半年度科创板人工智能行业集体业绩说明会，针对投资者普遍关注的问题进行回答，与广大投资者进行了充分交流和沟通。

2026年，公司将进一步完善并严格执行信息披露管理制度，严格规范信息披露工作，确保披露信息的真实、准确、完整、及时，不断提升信息披露质量与规范性。公司将充分运用投资者热线、公司邮箱、公司官网投资者关系专栏、上证e互动等多元渠道，常态化推进投资者互动交流，高效回应投资者合理诉求，定期报告披露后常态化召开业绩说明会，

便于广大投资者更全面深入地了解公司经营成果、财务状况，同时，积极组织参与线上线下调研、机构路演、行业策略会等活动，持续拓宽沟通边界，向资本市场传递公司核心投资价值，增强投资者对公司发展战略的认同感。

四、强化“关键少数”责任，健全利益共担机制

2025年，公司积极组织董事、高级管理人员参加上海证券交易所、中国上市公司协会等机构举办的相关专题培训，并邀请律师开展针对性、系统性培训，确保“关键少数”能够学习掌握最新的法律法规，把握监管动态与行业前沿知识，持续提升履职能力与专业素养，为董事会科学决策、规范运作筑牢坚实基础。同时，公司按时传递法规速递和监管动态等讯息，督促实际控制人、持股5%以上股东、董事、高级管理人员等“关键少数”加强对资本市场相关法律法规、专业知识的学习，提升其履职能力及专业知识水平，从而进一步提高企业规范运作水平。

2026年，公司将进一步完善《董事、高级管理人员薪酬管理制度》，将非独立董事、高级管理人员绩效薪酬与公司经营业绩挂钩，进一步强化管理层与股东的利益共担共享机制，强化“关键少数”对于公司经营发展的责任意识和责任担当，推动公司的长期稳定发展。公司将持续加强与“关键少数”的沟通交流，及时将资本市场新规、监管趋势、投资者评价等信息传递给董事、高级管理人员，并通过内外部培训等方式，帮助“关键少数”深入理解监管理念、监管形势、监管规则等，不断强化其合规意识和合规理念，提升其决策的科学性和合理性。

五、践行股东回报，创造长期价值

公司在兼顾公司可持续发展的同时，积极践行稳健的现金分红政策，回馈投资者的信任与支持。自上市以来，公司坚持每年进行现金分红，2020年度至2024年度公司累计派发现金红利11,511.94万元，占累计分红年度归属于上市公司股东净利润的31.70%。除现金分红外，公司还通过资本公积金转增股本与投资者共享发展成果。2025年10月，公司开始实施股份回购，使用自有资金和自筹资金（含股票回购专项贷款资金等）通过上海证券交易所系统以集中竞价交易方式回购公司已发行的部分人民币普通股（A股）股票，并将回购股份在未来适宜时机全部用于实施股权激励或员工持股计划。2026年3月17日，公司完成本次股份回购，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1,318,244股，支付的资金总额为人民币39,996,526.58元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。

2026年，公司将继续深耕主营业务，积极做好经营管理工作，致力于提升企业发展质量与效益，不断提升经营业绩，在稳健推进业绩增长的同时，保持利润分配政策的持续性和稳定性，根据实际情况制定科学合理的分配策略，持续丰富投资者回报形式，努力为股东带来长期、稳定且可持续的价值回报。

六、持续评估完善行动方案

2025年度，公司严格执行“提质增效重回报”行动方案，各项工作推进有序并取得阶段性进展，有效提升企业经营效率及质量。公司将不断优化2026年度“提质增效重回报”并推进方案的落地实施，持续评估行动方案的具体举措、实施进展并及时履行信息披露义务。未来，公司将继续深耕工业通信主航道，持续提升经营管理水平，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，维护公司良好市场形象，促进资本市场平稳健康发展。

本方案所涉及的公司规划、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。

深圳市三旺通信股份有限公司

2026年4月28日