

产投三佳（安徽）科技股份有限公司
关于 2026 年限制性股票激励计划及相关文件
修订情况说明的公告

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、准确性和完整性承担法律责任。

产投三佳（安徽）科技股份有限公司（以下简称“公司”）关于 2026 年限制性股票激励计划的相关议案已经 2026 年 9 月 4 日召开的第九届董事会第十六次会议审议通过。2026 年 9 月 29 日，公司召开第九届董事会第十七次会议，审议通过《公司 2026 年限制性股票激励计划（草案修订稿）及其摘要》《公司 2026 年限制性股票激励计划实施考核管理办法（修订稿）》，同意公司对限制性股票激励计划及相关文件作出修订。为便于投资者查阅，现将《公司 2026 年限制性股票激励计划（草案修订稿）》《公司 2026 年限制性股票激励计划（草案修订稿）摘要》《公司 2026 年限制性股票激励计划实施考核管理办法（修订稿）》的修订内容说明如下：

一、《公司 2026 年限制性股票激励计划（草案修订稿）》修订内容

（一）对“第八章 本激励计划的授予及解除限售条件”之“二、本激励计划限制性股票的解除限售条件”之“（三）公司层面业绩考核要求”之“1、本激励计划首次授予的限制性股票考核年度为 2026—2028 年三个会计年度，每个会计年度考核一次，本激励计划获授的限制性股票解除限售的公司层面业绩考核条件为”之“（2）营业收入增长率”进行修订：

原披露内容：

解除限售期	考核年度	业绩考核目标值	
		以 2025 年营业收入为基数，考核相应年度的营业收入增长率（B）	
		触发值（Bm）	目标值（Bn）
第一个解除限售期	2026 年度	10%	25%
第二个解除限售期	2027 年度	25%	40%
第三个解除限售期	2028 年度	40%	55%

修订后内容:

解除限售期	考核年度	业绩考核目标值	
		以 2025 年营业收入为基数，考核相应年度的营业收入增长率（B）	
		触发值（Bm）	目标值（Bn）
第一个解除限售期	2026 年度	25%	33%
第二个解除限售期	2027 年度	33%	47%
第三个解除限售期	2028 年度	47%	62%

（二）对“第八章 本激励计划的授予及解除限售条件”之“二、本激励计划限制性股票的解除限售条件”之“（三）公司层面业绩考核要求”之“2、若预留部分在 2026 年第三季度报告披露前授出，则预留授予的限制性股票的各年度业绩考核目标与首次授予部分保持一致；若预留部分在 2026 年第三季度报告披露后授出，则预留授予的限制性股票解除限售期的相应考核年度为 2027-2029 年三个会计年度，每个会计年度考核一次，各年度业绩考核目标如下表所示”之“（2）营业收入增长率”进行修订：

原披露内容:

解除限售期	考核年度	业绩考核目标值	
		以 2025 年营业收入为基数，考核相应年度的营业收入增长率（B）	
		触发值（Bm）	目标值（Bn）
第一个解除限售期	2027 年度	25%	40%
第二个解除限售期	2028 年度	40%	55%
第三个解除限售期	2029 年度	55%	70%

修订后内容:

解除限售期	考核年度	业绩考核目标值	
		以 2025 年营业收入为基数，考核相应年度的营业收入增长率（B）	
		触发值（Bm）	目标值（Bn）
第一个解除限售期	2027 年度	33%	47%
第二个解除限售期	2028 年度	47%	62%
第三个解除限售期	2029 年度	62%	79%

（三）对“第八章 本激励计划的授予及解除限售条件”之“二、本激励计划限制性股票的解除限售条件”之“（五）考核指标的科学性和合理性说明”进行修订：

原披露内容：

“本激励计划考核指标分为两个层面，分别为公司层面业绩考核和个人层面业绩考核。

在公司层面业绩考核指标方面，以促进公司业绩增长、提高股东回报、增强公司可持续发展能力为原则，选取了营业净利率、营业收入增长率、经营活动现金流净额与净利润比率等指标，具体数值的确定综合考虑了宏观经济环境、行业发展状况、市场竞争情况以及公司未来的发展规划等相关因素，综合考虑了实现可能性和对公司员工的激励效果，指标设定合理、科学。除公司层面的业绩考核外，公司对个人还设置了严密的绩效考核体系，能够对激励对象的工作绩效做出较为准确、全面的综合评价。公司将根据激励对象上一年度绩效考核结果，确定激励对象个人是否达到解除限售的条件。

综上，公司本次激励计划的考核体系具有全面性、综合性及可操作性，考核指标设定具有良好的科学性和合理性，同时对激励对象具有约束效果，能够达到本次激励计划的考核目的，对公司未来的经营发展将起到积极的促进作用。”

修订后内容：

“本激励计划考核指标分为两个层面，分别为公司层面业绩考核和个人层面业绩考核。

在公司层面业绩考核指标方面，以提高股东回报、促进公司业绩增长、增强公司可持续发展能力为原则，选取了营业净利率、营业收入增长率、经营活动现金流净额与净利润比率等指标，具体数值的确定综合考虑了宏观经济环境、行业发展状况、市场竞争情况以及公司未来的发展规划等相关因素，综合考虑了实现可能性和对公司员工的激励效果，指标设定合理、科学，其中：

1、营业净利率

（1）国有控股上市公司实施股权激励，核心导向为提质增效，而非单纯追求经营规模扩张。营业净利率能够直观体现企业营业收入转化为净利润的能力，是衡量盈利质量的关键指标。该指标持续改善，意味着企业每实现一单位收入可形成更多净利润，直接增厚归属于股东的收益，提升股东投资回报；充足的利润留存也可为企业装备研发、产品迭代提供内源资金支撑，保障中长期技术研发，以夯实企业长期盈利能力，进一步巩固股东回报的可持续性。

（2）营业净利率是反映公司主营业务盈利质量、经营效率及核心盈利能力的核心指标，能够客观体现公司营业收入的盈利转化能力，是公司中长期业绩考核的核心指标。

（3）营业收入增长率侧重业务扩张，而营业净利率约束扩张质量，避免团队盲目接单、低价冲收入，造成增收不增利。激励对象在拓展市场的同时，必须做好产品成本控制、供应链管理、研

发及销售费用管控，实现有效益的增长。

2、营业收入增长率

（1）营业收入增长率是衡量企业成长速度的重要指标。通过比较不同时期的营业收入增长率，可以清晰地看出企业营业收入的增长趋势，是企业成长速度的直接体现和发展潜力的间接反映。

（2）营业收入增长率能够反映企业的经营状况。当营业收入增长率持续为正，且逐年递增，说明企业经营状况良好，盈利能力稳定；同时营业收入增长率的提升也反映了企业市场占有率的提升。随着营业收入的增加，企业在市场中的份额也会相应扩大，从而增强企业的市场地位和竞争力。

3、经营活动现金流净额与净利润比率

（1）经营活动现金流量净额与净利润比率是衡量公司盈利质量、利润真实性、现金流稳健性及经营回款能力的核心指标，能够有效甄别账面利润与实际经营性现金流入的匹配程度，规避盈利虚增、回款滞后、收入质量偏低等经营风险。

（2）专用设备项目交付周期长、设备验收周期久、应收账款金额大，垫资多。行业普遍存在确认收入后回款滞后的情况。引入净现比，引导经营团队在拓展订单、确认收入的同时，管控客户信用、加快货款回收，改善经营性现金流，降低坏账风险。

（3）经营活动现金流量净额与净利润比率指标可有效约束片面追求账面利润、忽视回款质量的短期经营行为，引导管理层重视应收账款管理、营运资金管控、经营性现金流改善，实现“利润、营收、现金流”三位一体的高质量发展，保障公司经营安全与持续稳健经营。

除公司层面的业绩考核外，公司对个人还设置了严密的绩效考核体系，能够对激励对象的工作绩效做出较为准确、全面的综合评价。公司将根据激励对象上一年度绩效考核结果，确定激励对象个人是否达到解除限售的条件。

综上，公司本次激励计划的考核体系具有全面性、综合性及可操作性，考核指标设定具有良好的科学性和合理性，同时对激励对象具有约束效果，能够达到本次激励计划的考核目的，对公司未来的经营发展将起到积极的促进作用。”

二、其他说明

在《公司 2026 年限制性股票激励计划（草案修订稿）》中作出的上述修订，已同步在《公司 2026 年限制性股票激励计划（草案修订稿）摘要》《公司 2026 年限制性股票激励计划实施考核管理办法（修订稿）》中予以相应调整。

除上述修订内容外，《公司 2026 年限制性股票激励计划（草案修订稿）》《公司 2026 年限制性股票激励计划（草案修订稿）摘要》《公司 2026 年限制性股票激励计划实施考核管理办法（修订稿）》其它内容保持不变。具体内容详见公司同日在公司指定信息披露媒体及上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的相关文件。

特此公告。

产投三佳（安徽）科技股份有限公司董事会
二〇二六年九月三十日