

山东科汇电力自动化股份有限公司

2024年度“提质增效重回报”行动方案

为践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，维护山东科汇电力自动化股份有限公司（以下简称“公司”）全体股东利益，基于对公司未来发展前景的信心及价值的认可，公司于2024年2月3日披露了《关于公司实际控制人、董事及公司董事长提议公司回购股份暨公司“提质增效重回报”行动方案的公告》。经公司持续评估，制定2024年度“提质增效重回报”行动方案，以进一步提升公司质量，强化公司市场竞争力，维护公司良好市场形象，增强投资者回报，提升投资者的获得感，共同促进科创板市场平稳运行。主要措施包括：

一、聚焦经营主业，实现高质量发展

公司致力于电气自动化及工业物联网新技术的研发与产业化，在电力故障监测、保护控制方面形成了鲜明特征和技术优势。未来公司将继续秉承“以人为本、用户至上、不断改进、持续发展”的经营理念，立足主营业务，聚焦核心战略，加大研发投入，强化创新能力，扩大市场规模，以更扎实的业绩回馈股东。

1、聚焦核心主业，强化产品创新和市场开拓，实现收入规模增长

（1）在智能电网故障监测与自动化业务方面，积极推进产品的升级换代，强化公司产品技术优势。2024年公司响应国家自主可控战略要求，完成了行波测距装置、卫星授时装置的国产化改造升级，并在目前自动化基础上向智能化研发迭代，推出“智能电力电缆故障定点仪”产品，通过智能算法优化数据分析，实现快速测距及精准定位，已发展成为公司主流销售产品之一，技术领先同行业。

公司通过前瞻性的技术研发实现产品快速迭代，预先满足客户需求，抢占市场先机，同时加大新技术、新功能的市场推广，不断提升市场渗透率，紧跟电网智能化、自动化和自主可控的发展要求，快速推出满足客户需求的优质产品，客户订单获得进一步增长。2024年公司将通过优化精益生产管理，缩短生产、物流周期，加快合同履行交货和客户需求响应速度等措施，提高订单转化率，力争智能电网故障监测与自动化业务收入较去年相比增长10%~20%。

（2）在磁阻电机业务方面，通过不断提高产品稳定性和可靠性，巩固在锻压机械、纺织机械领域的领先优势，同时积极寻求新的应用场景，在牵引机车、

开炼机、矿机、工程机械等场合取得突破。2024 年公司新研制成功 SRMQ 系列牵引机车用开关磁阻电机驱动系统，目前 90kW 开关磁阻电机驱动的新能源火车已成功运行，400kW 开关磁阻电机已完成电气调试，预计年底前上车运行，为磁阻电机业务开拓了新的市场领域。此外，公司同步磁阻电机在 5.5kW-132kW 37 个功率规格的基础上，将产品系列拓展至国内最大的 200kW，满足风机、水泵等工业场合的节能改造需要，目前已取得 500 万元的订单储备。

2024 年公司通过技术优化巩固现有市场，完善产品系列提高产品适用范围，强化市场推广开拓新应用场景，多措并举，不断提高市场占有率，提升业务订单规模，同时优化精益生产管理提高订单转化率，力争磁阻电机业务收入较去年相比增长 20%。

(3) 储能业务方面，公司形成了包括电池模组、电池管理系统、风冷/液冷储能柜、变流器与控制设备在内完整的储能产品线，并在多个园区开展试点工作，包括济南立德、南通佐尔、卓创资讯、宝乘电子等 9 个园区的光储一体化电站运营，为公司拓展储能业务领域奠定了基础。2024 年，公司积极开拓用户侧储能市场的同时，利用技术和设备产线优势，开展与储能行业优质企业的业务合作，优势互补，力争快速提升储能业务收入规模。

2、积极开拓国际业务，培育新的利润增长点

近年来公司依托技术和产品优势，积极拓展海外市场，实现国际业务收入的新突破。电缆故障测试产品、输电线路故障测试产品和磁阻电机等产品远销欧洲、中东、印度、南非等国家和地区，2021 年、2022 年、2023 年公司国际业务分别实现收入 539.38 万元、620.35 万元、1171.49 万元，国际市场业务开拓初见成效。2024 年公司进一步增加全资子公司 Kehui International Limited（英国科汇）的人员配置，加强海外市场推广力度，推动国际业务收入持续稳步增长。

二、提升科技创新能力，强化核心竞争力

公司始终把技术创新作为企业发展的生命线，近年来，先后入选国家级专精特新“小巨人”企业、省级制造业“单项冠军”等。截至 2023 年，公司累计获国家技术发明二等奖 1 项，国家技术发明四等奖 1 项，省部级技术发明奖和科技进步奖 14 项，拥有形成核心技术及主营产品的国内外专利 77 项，其中发明专利 55 项，拥有软件著作权 31 项。

1、加大研发投入，发挥科研优势，推进产品迭代创新

2023 年度，公司研发投入 4,166.03 万元，占营业收入的比例为 12.11%，同比增加 11.57%。公司将继续立足科研优势，加大研发投入，提升公司整体研发实力，紧抓国产化替代契机，推进产品创新与迭代，巩固提升核心业务，拓展推广新业务，进一步提升核心竞争力。

(1) 公司在电力线路故障监测、配电网自动化、铁路电力自动化等方面积累了丰富的经验，通过持续的技术创新，多项技术达到国际领先水平。2024 年公司智能电网故障监测与自动化的重点研发项目如下：

a)开发基于人工智能技术的全系列智能化电缆故障检测仪器及巡检机器人，适用于复杂工况下的新应用领域，有利于提升市场规模；

b)开发新一代小电流接地故障保护装置，解决高阻保护难题，完善小电流接地故障多级保护功能，满足客户产品多功能集成化需求，提升产品核心竞争力；

c)研发新一代配电网自动化终端平台，除配网功能外，发挥公司技术优势，在配电网中推广行波测距功能，同时配套一二次融合开关，提供整体解决方案。通过完善产品功能，增强产品市场竞争力，提高客户认可度和市场占有率；

d)积极推动铁路用户更新换代国产化新主站，完成符合铁路行业新标准的电力自动化产品研发与测试，加大故障监测、行波测距、小电流接地保护等优势产品在铁路系统的推广力度，通过切实解决客户需求，不断提升客户认可度和市场份额。

(2) 公司磁阻电机研发团队秉持“创新驱动发展”的理念，持续推进系列化直驱开关磁阻电机和 KSC50 高性能伺服驱动系统的研发和应用，不断提升设备可靠性和稳定性，发掘、满足新应用场景的使用需求。

(3) 公司储能团队积极研发以用户侧储能为核心的光储一体化供电系统、后备电源式储能系统及智慧能源管理系统，结合好产品销售与光储一体化电站建设，探索并形成储能业务的盈利模式，培育新的业务增长点。

2、优化人才激励制度，打造高质量研发团队

公司高度重视技术研发投入，拥有一支理论与技术相结合的专业人才及经营者组成的核心队伍。

2024 年，公司将不断加强高质量研发人才团队建设，积极推进骨干业务队伍年轻化，在上年度绩效考核结果及民主评选基础上，选拔年轻骨干 31 人，并新增“萌芽计划”梯队 10 人。对年轻骨干和“萌芽计划”梯队成员制定“关键

岗位后备人才培养方案”，将后备人才梯队的覆盖面扩大到所有重要岗位。2024年，公司成立高层次人才引进工作小组，通过校招方式签约双一流高校毕业生17人，另外2024年上半年社招清华大学本科毕业生1人，西安交通大学硕士毕业生1人，进一步打造一支行业精英人才与具有创新活力的年轻化人才组成的专业队伍，强化公司核心竞争力，促进公司的健康可持续发展。

同时，公司推出2024年限制性股票激励计划，对部分技术骨干授予限制性股票。本次激励计划共涉及激励对象141名，其中核心技术人员6名，技术（业务）骨干及董事会认为需要激励的其他人员132名，激励对象的人员安排有利于充分调动公司核心团队的积极性，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合。此外，公司持续完善薪酬考核管理制度，优化关键岗位价值，建立各类员工岗位薪酬晋升通道，设立技术创新奖、知识产权奖、合理化建议奖、优秀员工奖等各项奖励政策，引导骨干人才高质量地完成绩效目标。

未来，公司将不断探索和完善中长期人才激励机制，结合公司发展和外部环境择机推出核心人才的激励计划。

3、强化产学研合作，共探行业前沿技术

公司拥有山东省企业技术中心、山东省工程研究中心、山东省省级示范工程技术研究中心、山东省“一企一技术”中心等省级以上研发平台，长期致力于智能配电网故障监测、用户侧储能、孤岛供电等电气新技术的研究，在电力线路故障测距、小电流接地故障选线与定位等方面取得了重要突破。

公司与山东大学、中国石油大学（华东）、西安交通大学、山东理工大学等多所高校建立了密切的合作关系，分工合作、优势互补，先后合作承担了多项国家863计划重大专项、科技部国际合作项目、山东省自主创新成果转化重大专项与自主创新工程等科技计划项目，充分发挥高校的理论研究优势，结合企业的产业化能力，在配电网自动化、配电网故障自愈、小电流接地、分布式电源并网运行与控制、新型节能电机等方面取得了丰硕成果。

三、优化财务管理，提升盈利质量

2024年，公司将继续加强财务管理优化提升，持续提高运营效率，提升盈利质量。

1、加强应收账款管理，提高资产安全性和周转率

公司将持续监控应收账款的回款情况，通过优化销售提成考核政策进一步加

大应收账款的催收力度，实行业务人员薪酬与应收账款的账龄结构挂钩考核，力争应收账款周转率较去年同期提高 5%~10%。对部分有信用风险的客户，除加大催收力度外，还通过诉讼、财产保全等方式，保证公司的货款安全。

2、加强存货管理考核，提高存货周转率

在 ERP（企业资源计划平台）、PLM(企业研发创新管理平台)、CRM(客户关系管理系统)等系统实施应用的基础上，开展精益生产管理改善，公司将充分发挥生产经营调度中心的作用，通过 CRM 中的销售订单计划指导生产计划排产，优化 MRP 运算频次提高需求预测和生产计划的准确率，同时完善存货管控考核，实现库存的合理配置和快速周转，提高资金使用效率，降低财务成本。

3、加强资金管理，实现资金效益最大化

在募集资金管理方面，公司与开户银行、保荐机构签署三方监管协议，设立理财专用结算账户，切实加强对募集资金理财专用结算账户的监管。在不改变募集资金使用用途、不影响公司正常运营并有效控制资金使用风险的前提下，对部分暂时闲置募集资金进行现金管理，购买安全性高、流动性好的理财产品。

在自有资金管理方面，在确保不影响公司主营业务的正常发展并确保公司经营资金需求的前提下，合理利用闲置自有资金进行投资理财，为公司及股东获取更多的回报。

公司将持续通过安全、高效的资金管理，增加资金效益，更好地实现资金的保值增值。

四、加快推进募投项目建设，保障项目顺利实施

公司积极推进募投项目建设，“营销网络及信息化建设项目”已完成相关工程建设、设备安装和软件部署工作，正在开展运行调试和验收工作，各项工作已接近尾声且进展顺利，预计 2024 年 9 月底前可达到预定可使用状态。项目完成后，将进一步完善公司市场营销网络，优化市场体系，提高市场响应能力和技术服务能力，有利于公司抓住市场发展先机和提升客户满意度，有利于公司长期业务发展。信息化建设的实施，将进一步提高公司精细化管理水平和运营效率，通过固化研发流程，提升研发管理水平，通过搭建以客户为中心的一体化数字化平台，帮助营销部门高效挖掘更多商机，提升经营业绩。

公司“现代电气自动化技术研究院建设项目”建设主要包括智慧供用电试验室、高压试验室和高速电机试验室。截至公告披露日，高压试验室 380V/10kV

线路真型试验系统和 35kV/110kV 线路真型试验系统建设完成,正组织项目验收;智慧供用电实验室主要关键设备已完成购置安装,剩余设备购置工作正在按计划开展;高速电机实验室已完成部分设备采购,项目建设工作有序推进。本项目的建设有利于科研技术成果转化为产品优势,进一步提高公司的研发创新和成果转化能力,为公司的新产品开发、技术升级、满足差异化需求提供有力保障。

公司“智能电网故障监测与自动化产品升级项目”基建工程顺利实施,主体建筑预计 9 月完工;设备采购部分按计划有序实施,项目建设进度符合预期。本项目的实施有利于优化生产工艺,强化产研转化能力,提升生产效率和产品品质,增强公司产品的核心竞争力,为公司进一步拓展电力系统二次设备市场提供有力支撑。

公司“磁阻电机产业基地项目”已于 2024 年 5 月 30 日完成项目备案,目前正积极推进文勘和土地招拍挂工作,公司将加强与各方的沟通协调,保障项目建设工作顺利实施。本项目的实施有利于优化生产工艺,提升自动化、智能化生产水平,提高公司磁阻电机产品生产能力,进一步满足市场需求,保持公司磁阻电机业务的市场领先地位。

公司募投项目的顺利实施,有利于提升公司整体盈利能力以及经营抗风险能力,促进公司的健康可持续发展。

五、完善公司治理,提高规范运作水平

公司建立了由股东大会、董事会、监事会和管理层组成的“三会一层”治理结构,形成了权力机构、决策机构、监督机构和管理层之间权责清晰、运行有效的相互协调、相互制衡的机制,并通过不断建立健全内部控制管理体系,确保公司高质量可持续发展。

1、安排“关键少数”合规培训

为确保实控人、董事、监事和高级管理人员等“关键少数”了解资本市场相关法律法规,提高董监高的专业素养,筑牢合规意识,自上市以来,公司董监高按照证监会、上交所和上市公司协会安排,积极参加各类专项培训 97 人次。

2024 年,公司将进一步组织“关键少数”及相关人员开展线上、线下内外部培训,借助上交所浦江大学堂、中上协培训平台等监管培训资源,以及通过内部组织或邀请外部中介机构到公司开展专项培训,向董监高及时传递监管动态,加强董监高对资本市场法律法规、专业知识的学习,不断提升其自律意识。

2、落实独立董事制度改革，强化独立董事监督机制

为加快落实独立董事制度改革，公司将严格按照相关制度要求，通过多项措施为独立董事履行职责提供便利条件，切实保障独立董事的知情权，积极发挥独立董事参与决策、监督制衡、专业咨询的作用。各项措施包括但不限于为独立董事开设专属办公室；邀请独立董事前往公司总部及各子公司进行现场办公，确保独立董事现场工作时间不少于 15 日；为独立董事专门会议提供所需的场所和资料；加强审计与独立董事沟通，为独董深度参与公司内审工作提供便利；指定董事会办公室作为独立董事沟通服务部门；及时向独立董事汇报经营情况和重大事项，强化独立董事对公司的监管体系等。

3、优化内部控制体系

2024 年，公司将持续关注法律法规和监管政策变化，及时更新修订公司内部管理制度，加强内控体系建设，完善法人治理结构，提高规范运作水平，切实推动公司高质量发展。

六、加强投资者沟通，提高信息披露质量

公司高度重视投资者关系管理工作，重视企业社会责任及与投资者的交流沟通。2022 年和 2023 年，公司各召开 3 次业绩说明会，同时积极参加辖区内投资者网上集体接待日活动，并连续 3 年自愿性披露社会责任报告，通过上证 e 互动分别回复投资者问题 46 次和 89 次。

1、完善多渠道、多形式信息披露

2024 年，公司将继续严格遵守法律法规和相关规定，真实、准确、完整、及时、公平地履行信息披露义务，保持与投资者密切沟通，打造高效透明的沟通平台，主动开展多渠道、高频率的投资者交流，通过定期报告和临时公告、业绩说明会、接待投资者现场调研、上证 e 互动、电话、邮件等诸多渠道，加强与投资者的沟通和交流，积极向投资者展示公司战略规划、发展状况、经营业绩和投资价值等。

公司还将通过一图读懂、图表、图片等形式，借助微信公众号等新媒体传播手段，以更加直观、更加简洁的形式，将公司经营成果、财务状况等内容，多角度、全方位地呈现在投资者面前，减少投资者阅读负担。

2、持续加强投资者关系管理工作

2024 年，公司将继续积极参加由上交所组织的业绩说明会和辖区内的投资

者网上集体接待日活动，并承诺拟召开不少于 3 次业绩说明会，让投资者持续充分了解公司经营情况和业绩情况，持续促进公司与投资者之间建立长期、稳定的关系。

2024 年，公司将通过线上线下等方式，持续接待有调研需求的投资机构、分析师及中小投资者，并邀请现场参观公司的展厅、工厂、生产线和办公区域，使投资者更加全面、直观、近距离地感受公司文化，提高公司在资本市场的开放性。

七、提高投资者回报，提升投资价值

公司高度重视投资者的合理投资回报，在保证可持续高质量发展的前提下，建立了对投资者持续、稳定、科学的回报机制，保持利润分配政策的连续性和稳定性，提升投资者认同感和获得感。

1、持续现金分红，回馈投资者

公司自上市以来持续进行现金分红，分别于 2021 年度、2022 年度、2023 年度实施 3 次现金分红，累计分红金额 3,343.46 万元（含税）。截至 2023 年 12 月 31 日，公司未分配利润 17,043.85 万元，货币资金 19,501.76 万元；2023 年度，公司经营活动产生的现金流量净额 4,384.17 万元，在不断通过现金分红回馈广大股东的同时保持了良好的现金流动性。后续公司将在保障公司业务发展目标达成的同时，继续按照法律法规及《公司章程》等关于现金分红的要求，积极为投资者提供连续、稳定的现金分红，给股东带来长期的投资回报。

2、完善分红机制，创造股东价值

为进一步明确和完善公司分红决策和监督机制，积极回报股东，保护投资者的合法权益，公司制定了《未来三年（2024-2026 年）股东分红回报规划》，明确公司利润分配形式、分配时间等内容。未来公司将积极探索多形式、多频次利润分配，积极回报股东。

3、实施股份回购，维护股东利益

为维护全体股东利益，基于对公司未来发展前景的信心和价值的认可，经公司实际控制人、董事徐丙垠先生和公司董事长朱亦军先生向公司董事会提议，公司于 2024 年 2 月披露了以集中竞价交易方式回购股份的回购报告书，回购金额不低于人民币 1,000 万元（含）且不超过人民币 2,000 万元（含）。截至 2024 年 6 月，公司累计回购股份 120 万股，占总股本的 1.15%，累计回购金额 1,128.27

万，已超过回购金额下限。未来，公司将继续根据市场情况择机做出回购决策并予以实施，及时履行信息披露义务。

八、强化管理层与股东的利益共担共享约束

1、优化管理层薪酬方案，强化约束激励机制

公司通过聘请专业机构，实施多元化的薪酬绩效改革，围绕经营目标的达成，兼顾市场竞争水平与激励效果，形成了以岗位价值贡献为理论基础的薪酬管理方案和以岗位责任、目标责任相结合的绩效考核方案。公司不断优化并持续执行高管薪酬方案，通过年度经营目标以及关键绩效指标的完成情况，对高管进行考核和评价，确保高管的薪酬收入与其管理水平、经营绩效紧密挂钩，确保了高管人员与公司及全体股东利益的绑定。

2、实施股权激励，共享发展成果

近年来，面对日益激烈的市场竞争，人工智能等新技术的发展以及自主可控和功能集成化要求的不断提高，公司进一步提高了研发投入和市场建设投入。持续的研发投入促进公司快速完成了产品迭代，保障了公司的竞争优势；通过加大市场建设投入，实施多元化薪酬绩效改革，构建了销售工程一体化/属地化服务体系，更快速地响应客户需求，促进市场份额快速提升。随着公司近两年的持续投入和管理改革，克服了市场竞争加剧等不利因素，经营成效初步显现，盈利能力快速恢复，为公司持续健康发展打开了成长空间。

为了进一步建立、健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，充分调动公司（含控股子公司、分公司）董事、高级管理人员、核心技术人员、技术（业务）骨干及董事会认为需要激励的其他人员的积极性，激发企业的创新创造活力，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，公司实施了 2024 年限制性股票激励计划，向首次授予的 141 名激励对象授予共计 256 万股的第二类限制性股票。本次限制性股票激励计划从公司层面业绩考核及个人层面绩效考核两个层面设置了考核指标。

公司 2024 年限制性股票激励计划公司层面业绩考核选取“营业收入”或“净利润”作为业绩考核指标，以 2023 年营业收入为基数，2024~2026 年营业收入增长率分别不低于 20%、40%和 60%；或 2024~2026 年分别实现净利润不低于 3,000 万元、5,000 万元和 7,000 万元。除公司层面的业绩考核外，公司设置了个人绩效考核体系，能够对激励对象的工作绩效作出较为准确、全面的综合评价。

指标的选取和设定能够真实反映公司的盈利能力、企业管理能力，是衡量企业经营效益和成长性的有效性指标，能有效促进公司业绩增长，更好的回报广大投资者。

九、持续评估完善行动方案

公司将持续评估“提质增效重回报”行动方案的具体举措，及时履行信息披露义务，努力通过良好的业绩、规范的公司治理积极回报投资者，切实履行上市公司的责任和义务，回馈投资者信任，维护公司良好市场形象，共同促进科创板市场平稳运行。

本报告所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意相关风险。

山东科汇电力自动化股份有限公司董事会

2024年7月11日