

# 深圳市正弦电气股份有限公司

## 关于2024年度“提质增效重回报”专项行动方案的半年度评估报告

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，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认可，公司于2024年4月25日发布了《2024年度“提质增效重回报”行动方案》，以进一步规范内部治理，提升经营效率，切实保护投资者利益，形成共建共享的资本市场新生态，现将行动方案进展的半年度评估情况报告如下：

### 一、聚焦主业，围绕市场和客户需求发展业务

2024年上半年，公司持续在工业自动化和新能源领域发展业务，致力于为机械设备制造商和电控系统集成商提供变频器、一体化专机、伺服系统产品和系统解决方案，实现营业收入18,816.83万元，较上年同期下降7.12%；实现归属于上市公司股东的净利润2,341.95万元，较上年同期下降31.38%；主要由于国内房地产市场持续低迷，政府出台的相关政策对于市场恢复需要一定的周期，公司在建筑机械行业客户需求收缩，销售收入下降；此外，因公司2023年下半年实施股权激励，计提股份支付费用，导致净利润下滑高于营业收入下降比例，剔除股份支付的影响后，归属于上市公司股东的净利润为2,997.34万元，同比下降12.17%。

2024年上半年，公司严格按照发展战略和经营计划落实各项工作，专项行动方案进展如下：

#### （一）明确主营业务，扩大销售规模

2024年上半年，公司完成了EM700、EA350C、EA300E、EX510C等系列产品的设计开发，以及EM760、EM730等系列产品的迭代优化，不断满足细分行业应用和优质客户需求；同时，加大了运动控制器和PLC产品的研发投入以及多个行业的应用推广力度，扩展了产品适用场景。新能源业务，完成了适用于储能+驱动应用场景的直流储能系统的设计开发，并实现订单发货；完成了适用于低压直流远供应用场景的逆变电源的设计开发，并实现订单发货；完成了基站储能应用场景的储能系统优化升级，并实现批量发货。



2024年上半年，海外市场部分客户开始实现批量或小批量订单发货，同时在部分重点市场实现了新的渠道商突破，如中东、印度、南美等，进一步完善了渠道布局，销售收入较上年同期有大幅增长，但总体销售规模较小。此外，为进一步完善产品认证规划，海外已陆续开展ROHS和STO SIL3认证，为未来客户的突破提前做好准备。

2024年上半年，公司销售收入较上年同期下降7.12%，暂未达到预期效果，下半年，公司将采取以下改进措施提高销售规模：

1、坚定不移地围绕“客户第一，以客户需求为中心发展业务，让客户满意，为客户创造价值即公司价值”的经营理念，在工业自动化和新能源领域发展业务；

2、继续扩大销售项目经理、行业经理、应用产品经理等人员的招聘力度，同步提升行业团队和销售团队的作战能力，深挖行业需求，解决客户痛点；此外，加快变频器、伺服系统产品领域的OEM客户、重点渠道商以及优势行业的开发速度，缩短销售周期；

3、进一步完善海外销售团队规模，积极参加海外展会，增加产品在国外客户的认知度，促进海外销售规模的不断扩大。

## （二）持续技术创新，加大研发投入

2024年上半年，公司持续进行研发投入，研发费用1,941.73万元，较上年同期提升31.16%。研发投入占营业收入的比例为10.32%，较上年同期增加3.01

个百分点。公司继续保持技术创新的产品战略，积极引进优秀研发人才，截至2024年6月，公司研发人员数量123人，较上年同期增长10.81%。

截至2024年6月，公司已获得授权专利共计59项，其中发明专利30项、实用新型专利24项、外观设计专利5项；拥有计算机软件著作权53项，以上成果均为原始取得，并应用于公司主营业务产品。此外，公司新增申请专利10项、软件著作权2项，通过不断增强员工的技术创新能力，提升公司知识产权竞争力。

2024年上半年，研发实施项目运作变革，构建项目度量体系和研发人员评价体系，通过持续迭代、持续改进，提升研发项目质量。

### **（三）丰富产品系列，夯实核心竞争力**

2024年上半年，公司已完成武汉工业园光储充项目的设计和实施方案，目前正在按照项目计划有序进行。此外，公司已完成设立控制器控股子公司的前期规划工作，后续将按照实际业务需求正常推进。

2024年上半年，关于引进电机专家团队、采用合作开发等方式完成伺服电机产品的自主研发和生产相关工作处于正常推进中。

### **（四）加快募投项目进度，提升公司品牌形象**

公司向深圳市润雪实业有限公司购买的位于深圳市宝安区新安街道留仙大道与创业二路交汇处的房产，主体结构已封顶，目前处于周边绿化、内部道路等公共区域建设阶段。

2024年上半年，公司已成立深圳总部装修、搬迁项目组，完成该厂房的设计需求收集以及装修方案设计规划等事项；该房产交付后，公司将尽快启动现场施工、软装采购和搬迁等相关工作，进一步加快募投项目的建设进度，解决公司空间发展需求，提升品牌形象。

## **二、优化运营管理，提高公司经济效益**

### **（一）加强应收账款和存货管理**

2024年上半年，公司应收账款周转率1.76，较上年同期下降19.63%，2024年制定的措施进展情况如下：

1、财务部与销售部门已定期评估客户信用状况，信用较差的客户每笔出货均会进行审批管控，实行现款现货信用政策；

2、财务部已每月出具应收账龄分析表，向销售部门发送逾期客户名单，催

收责任人加强客户回款；

3、公司销售部门已设置独立利润中心，回款作为主要考核指标，呆坏账作为辅助考核指标，营销业务人员按考核指标分享部门利润。

2024年上半年，公司应收账款周转率暂未达到预期效果，下半年，将采取以下改进措施：

针对应收账款金额大、账期长的客户，通过开展多部门专题讨论会议，评审客户信用风险，并加强账款的催收力度。

2024年上半年，公司存货周转率2.11，较上年同期下降7.86%，2024年制定的措施进展情况如下：

1、已采用先进的ERP管理系统，改善物料分级管理，加强重点物料管控，并启用仓库仓位二维码信息化管理；

2、财务部与供应链部门已每月对存货库龄进行分析，发现异常库龄及时通报公司和相关部门，实现对存货的实时监控；

3、公司时刻关注库存管控，严格按照生产需求采购物料，按照客户需求执行生产订单，动态平衡客户需求与库存成本之间的关系，确保存货处于合理状态。

2024年上半年，存货周转率同比虽略有下降，但仍处于同行较高水平，公司将持续保持原有管理措施，加强执行力度和措施落地效果，将公司存货周转率保持在领先同行的水平。

## **（二）严控成本提高盈利能力**

2024年上半年，公司通过控制原材料采购成本、强化内部管理、持续产品技术创新等各项措施，严控成本，取得显著效果，营业成本较上年同期下降12.01%，具体措施的进展如下：

1、控制原材料采购成本：通过采取集中采购、商务谈判、招投标和国产替代进口等方式控制采购环节的原材料成本，使得IC芯片、IGBT模块、电容等原材料的采购价格同比有所回落；

2、强化内部管理：人工管控方面，对生产方式进行优化，实现岗位技能多能工，发挥人员效率最大化，灵活调配资源，降低固定人工成本；制费管控方面，对主要产品进行价值流图分析，以项目运作方式制定措施消除浪费点，减少不增值环节；同时，对公司水电、办公、低值易耗、机物料、工具、设备利用率按实

实际需求制定管控措施，节能降耗；此外，结合市场及订单需求，合理控制原材料及成品库存，严控呆滞料浪费，减少不必要开支；物流方面，通过把握大批量发货机会提升效率，并采取就近直发客户方式，大幅降低物流运输费用；

3、持续产品技术创新：通过对主营业务产品功能、性能和结构等进行迭代优化，降低物料成本的同时提升产品质量。

### （三）合理规划资金提高投资回报

2024年上半年，公司充分利用闲置资金进行现金管理，盘活银行存款，实现投资收益263.69万元，较上年同期增长7.99%，投资回报水平有所提高。

### （四）业务流程建设和信息系统优化

2024年上半年，公司完成了PLM系统（一期）的验收，显著提升系统的业务覆盖率、执行效率和质量管控力度，优化了研发业务流程框架，提质增效，实现业务流程的重要变革，使得公司产品交付能力和研发体系迭代能力不断增强。

2024年上半年，供应链对质量、中试、工艺、PCBA等业务进行优化，通过降低人工制费、提高生产效率、加强质量管控等措施降低供应成本。ERP系统已实现稳定运行，基本覆盖PCBA车间生产所需功能需求，暂缓推进MES系统，后续将结合实际业务需要进行评估。供应链职能平台部门已根据业务模块建立规范运作体系，新增制定标准作业文件24份，确保各项业务的连续性和可复制性，不断提高组织业务水平。

### （五）人才引进和干部选拔

2024年上半年，公司已重点引进销售部、行销团队、销售项目、产品线等核心人才50余人，上述人员均具有丰富的工业自动化行业经验，极大地丰富了公司现有行销团队和产品研发团队的知识结构、专业技能和创新能力，为公司后续业务的发展提供了有力支撑。此外，基于人才梯队建设需求，公司与多所高等院校建立校企合作，招聘入职应届生40余人，为公司的持续发展奠定坚实的人才基础。

2024年上半年，公司根据业务发展需求，严格按照标准选拔审计部、伺服系统事业部以及信息技术部干部。此外，公司与知名培训机构合作，通过线上学习、直播授课、线下工作坊的形式开展管理干部培训活动，累计受训50余人，人均培训课时50小时以上，通过不断加强各级干部的管理能力，有效促进组织效能的全面提升。

### 三、规范运作，推动公司高质量发展

#### （一）完善内部控制体系

2024年上半年，公司严格按照内部控制制度规范运作，不断增强内部治理能力。

2024年上半年，公司重新对审计部业务进行梳理，已完成年度审计目标制定、部门业务分解、审计范围确定、审计团队组建等相关工作，并顺利完成信息管理系统业务的审计活动，针对审计过程中发现的问题已要求责任人进行整改完善，形成问题全闭环管理，不断完善业务活动规范性，提升内部控制管理水平，确保公司的稳健发展和合规经营。

#### （二）强化“关键少数”责任担当

2024年上半年，由公司股东大会、董事会、监事会和管理层组成的治理团队，严格按照权利机构、决策机构、监督机构和经营管理层的职能勤勉尽责，认真履行自身职责。

2024年上半年，公司已积极组织董事、监事和高级管理人员学习《科创板监管直通车》3期，熟悉最新规则要求和监管导向；学习《深圳上市公司监管情况通报》4期，并签署阅读回执，压实“关键少数”责任；此外，还对近期监管政策组织1次专题学习，通过不断加强对监管规则和违规案例的了解，提高自律和合规意识，提升公司内部控制和风险防范能力，强化自身责任担当，充分维护投资者合法权益。2024年下半年，将逐步开展关联交易、对外担保、资金占用、募集资金使用等规则的学习，不断提升“关键少数”人员的履职能力，推动公司的高质量发展。

#### （三）提高信息披露质量

2024年上半年，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，完成47份公告文件的披露，均以客观事实为依据如实反映，不存在虚假记载或不实陈述，不存在因违反信息披露相关规定被纪律处分或采取监管措施的情形，披露的内容客观、准确、完整，用词简明清晰、通俗易懂。

2024年上半年，公司董事会办公室人员积极参加中国证监会、上市公司协会、

合规平台举办的《上市公司股东减持股份管理暂行办法》《半年度报告编制注意事项》《新公司法》等培训，不断提升履职能力和信息披露水平。

#### **四、构建投资者沟通桥梁，传递公司价值**

2024年上半年，公司接听投资者热线30余次；及时回复上证e互动平台问题11个，回复率100%；接待投资者调研9次，披露《投资者关系活动记录表》8份；面向广大投资者以视频直播和网络互动的方式召开2023年度暨2024年第一季度业绩说明会，公司董事长、总经理涂从欢先生、副总经理、董事会秘书邹敏女士、财务总监杨龙先生、独立董事黄劲业先生均有参加，对投资者关心的问题进行了集中解答；此外，公司采用可视化财报的方式对2023年年度报告进行解读，帮助投资者更直观、简明地了解公司经营业绩和发展战略，积极为投资者提供透明、准确、完整的信息，切实维护投资者的合法权益。

#### **五、重视股东利益，提高投资者回报**

2024年上半年，公司完成了2023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2.00元（含税），合计派发现金红利1,720万元（含税），占2023年度合并报表归属于上市公司股东净利润的比例为33.64%，本次权益分派事项已于2024年5月31日完成，较上年同期提高了每股分红比例，投资者回报水平进一步提升。

#### **六、强化管理层责任，建立利益共担共享机制**

公司推出的2023年限制性股票激励计划的第一个归属期已满足归属条件，将在合适时机根据业务需求完成股份归属等相关工作，实现管理层和员工的价值回报。

2024年上半年，公司完成了价值链的传递、目标价值的定义、目标价值评价、价值分配构成的绩效框架体系建设，以及部分管理岗位的任职能力评定，并对研发中心和职能平台部分业绩考核体系进行调整优化，通过不断强化管理人员责任，实现公司利益、部门利益、个人利益的最大化。

#### **七、持续评估行动方案，不断修正完善**

针对2024年上半年未达到预期效果的相关事项，公司将严格按照改进措施执行，并持续评估“提质增效重回报”专项行动方案的实施情况，不断修正完善。

公司将专注主营业务发展，不断为扩大销售规模而努力，期望以良好的业绩表现回报投资者，积极践行上市公司的责任和义务，规范治理，促进资本市场平稳健康发展。

本行动方案所涉及的公司规划、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，敬请投资者注意投资风险。

深圳市正弦电气股份有限公司董事会

2024年8月20日