

# 三一重能股份有限公司

## 2025 年度“提质增效重回报”行动方案

三一重能股份有限公司（以下简称“三一重能”或“公司”）响应上海证券交易所“关于开展科创板公司‘提质增效重回报’专项行动的倡议”，践行以“投资者为本”的上市公司发展理念，积极维护资本市场稳定及全体股东利益，于 2024 年 4 月 30 日披露了《三一重能 2024 年度“提质增效重回报”行动方案》，并于 2024 年 8 月 30 日披露了《三一重能 2024 年“提质增效重回报”行动方案的半年度评估报告》。2024 年，公司积极落实行动方案，聚焦主营业务推动高质量发展、注重投资者回报、加强投资者交流、完善公司治理。为延续 2024 年度行动方案的成果，进一步提升公司质量，助力提振信心，结合对风电行业发展的信息及公司发展战略、经营计划，公司制定了《2025 年度“提质增效重回报”行动方案》，并对 2024 年度“提质增效重回报”行动方案进行年度评估。上述方案已于 2025 年 4 月 28 日经公司第二届董事会第十七次会议审议通过。

公司 2024 年度“提质增效重回报”行动报告方案执行情况及 2025 年度“提质增效重回报”行动方案主要举措如下：

### 一、聚焦主业，持续提升经营质量，发展新质生产力

#### （一）2024 年执行情况

2024 年，面对国内与全球风电行业发展机遇，公司坚持高质量发展、稳健经营、保持高水平研发投入，竞争力持续提升；国内市场份额与订单规模创新高；海外市场取得多项突破，新增订单大幅增长；公司获评风电行业全球首座“灯塔工厂”。报告期内，公司实现营业收入 177.92 亿元，同比增长 19.10%，归属于上市公司股东的净利润 18.12 亿元，同比下降 9.70%；截至 2024 年 12 月 31 日，公司总资产 414.03 亿元，归属于上市公司股东的净资产 137.24 亿元。

#### 1、坚持高质量发展，经营保持稳健

2024 年，公司坚持高质量发展，经营质量总体上保持在较高水平。

**销售规模快速增长：**公司实现营业收入 177.92 亿元，同比增长 19.10%。

**盈利能力保持领先：**公司总体毛利率 16.90%，同比 2023 年度 13.62%提升 3.28 个百分点；风机业务毛利率为 10.99%，与去年基本持平，在激烈风电行业竞争中，保持盈利能力优势；其中，海外风机业务毛利率 21.71%，领先国内风机业务毛利率 10 个百分点以上。

**成本费用控制有效：**公司进一步加强成本费用管控工作，通过供应链协同、研发创新、智能制造、精细化管理、降本激励等方法的应用和实施，推动全价值链降本提效，取得显著效果，公司期间费用率（管理费用、研发费用、销售费用及财务费用）10.13%，同比下降 1.89 个百分点。

**资产质量保持良好：**公司销售回款情况良好，2024 年销售回款率显著高于 2023 年，应收账款、存货等资产总体保持较高质量；公司资产负债率为 66.85%，财务结构稳健。

## 2、保持高水平研发投入，研发助力“双海战略”稳步推进

公司秉承“重仓人才”理念，高度重视风电人才的选拔和培养，研发人员占总人数比例为 11.88%，保持在 10%以上。公司持续保持高水平研发投入，2024 年度研发投入 7.77 亿元，占营业收入的比例为 4.37%，研发成果显著。

根据战略布局和市场需求，公司稳步推进国内陆上、海外、海上机型的研发。

**陆上风电机组：**公司持续推进大兆瓦机组的开发验证与交付。报告期内，10MW 平台 230 米风轮系列机组已通过各项测试并取得认证，已开始批量交付，已实现在多个项目稳定批量运行。

公司继续深化推进 12.X-16.XMW 平台产品研发，该平台采取高速双馈技术路线，并采用海陆共平台的设计理念，设计寿命延长至 25-30 年，风轮直径高达 270 米，部分机型进行抗台风设计，具有广泛的适应性。报告期内，公司完成了陆上风电机组 SI-270150 的试制、吊装与并网运行，该机型突破最大功率(15MW)和全球最大风轮直径(270m)两项陆上全球记录。报告期内，公司 131 米叶片下线，完成海陆 15-16MW 双馈发电机设计开发，为超大兆瓦机型提供强力支撑。

**海外风电机组：**公司开发了针对欧洲市场的 SI-18580/SI-17578 机型，这两款机型遵循公司一贯的“高效与全生命周期安全可靠”的设计原则，均满足欧洲市场的核心要求，在发电效率与可靠性等方面具有显著优势。

**海上风电机组：**公司已完成 8.5MW-16MW 全系列海上风机产品开发，产品以

高可靠性为主，海上样机已在渤海海域完成挂机并实现稳定运行，为后续批量交付储备能力。

### **3、推进全球化战略，海外市场取得多项突破**

报告期内，公司加大海外拓展力度，海外市场取得多项突破。

**订单多点开花：**2024年，公司深耕中亚、南亚、东南亚等类中国市场，突破欧洲高端市场，海外订单多点开花，在印度、哈萨克斯坦、菲律宾、德国均有订单斩获，全年新签项目合同近2GW。

**绿地项目等新业务模式进展积极：**2024年，公司在中亚地区成功获取吉瓦级绿地项目开发权并签署购电协议，在东南欧地区成功获取百兆瓦级项目开发权，为海外业主打造“风机+EPC”一体化交钥匙工程。

**已建成项目获客户认可：**2024年，公司成功推动哈萨克斯坦、印度市场共计3个项目进入运行期，获得客户认可，树立了海外市场品牌，其中哈萨克斯坦项目获我国国家能源局综合司颁布的“小而美”能源国际合作最佳实践奖。

**海外本地化布局有序推进：**2024年，公司积极推进海外本地化布局，推动印度工厂扩产、与印度JSW集团签署技术授权协议，实现哈萨克斯坦工厂开工，提升海外产能建设；在阿联酋、南非、巴西、菲律宾、德国、塞尔维亚等多地设立子公司，持续引进国际化风电人才，增强海外人才队伍厚度，进一步提升海外业务整体能力。

### **4、推动数智化战略，获全球首座“灯塔工厂”认证**

公司秉承信息化与工业化深度融合理念，按照“一切业务数字化、核心业务数据化、关键系统平台化”的发展策略，进一步推动智能制造、智能运营和智慧风场建设。

**在智能制造方面，**公司保持行业领先。报告期内，韶山叶片工厂获评世界经济论坛组织认证的全球首座“灯塔工厂”，该工厂以数字化、智能化的生产方式彻底颠覆了传统的叶片制造模式，成为行业内的标杆；郴州主机智能制造产线打造智能制造2.0标杆，生产人员显著减少，生产效率和生产质量明显提升；电机智能工厂实现关键自动化技术突破，取得质量提升、效率提高、成本降低等多项收益。

**在智能运营方面**，公司启动数字化 2.0 升级工程，构建覆盖研发设计、智能制造、质量管控、供应链协同、财务中台及人力资源全链条的智能化运营体系，实现系统功能迭代升级。重点突破工业大数据分析、数字孪生建模等关键技术，为企业建立数据驱动的智慧决策中枢，打造行业领先的数字化运营标杆。

**在智慧风场方面**，完成 SCADA 中央监控系统、EMS 能量管理平台产品的升级迭代，完成一次调频、AGVC 系统的全面推广，云端运维诊断效率持续提升；通过国内外智慧风场产品部署的流程优化，打造系列产品正规化建设及运维模式；实现风机实时状态监测和叶片故障预警，风机故障预警算法等多项指标达到行业领先水平。

## **5、推动绿色转型，践行可持续发展战略**

**以风电产品为绿色能源转型贡献力量。**公司作为风电领域的重要成员，以推动绿色能源革命为己任，始终致力于提升风电机组的效率和可靠性，以具有竞争力的风机产品为“双碳”目标与社会经济发展绿色转型贡献力量。2024 年，公司提供的风电机组发电量约 1,358 亿千瓦时，相当于减少二氧化碳排放 7,287 万吨。

**积极践行可持续发展战略。**报告期内，公司发布了《2024 三一重能气候行动白皮书》，向 SBTi 递交了《企业雄心助力 1.5℃ 限温目标承诺函》，并在 SBTi 目标设定指导下制定了脱碳目标，落实风电场的生态修复实践，在保护绿色生态的领域积极行动。

**可持续发展成果显著。**公司荣获 Ecovadis 银牌认证，在全球参评的 15 万家企业中位列前 15%，提升了国际竞争力；公司韶山叶片工厂获全球首座风电行业“灯塔工厂”认证、入选工信部 2024 年国家级绿色工厂名单，展现了公司践行可持续发展的决心和成果。

## **6、国内新增订单及出货均创新高，市场占有率持续提升**

**风机产品获客户深度认可。**近年来，通过持续开发符合市场需求且高质量的风机产品，及时交付，快速响应客户运维需求，公司品牌形象持续提升，客户认可度逐步提升，市场占有率持续扩大。

**装机容量创历史最佳成绩。**根据 CWEA 数据，公司 2024 年新增装机容量

9.15GW，排名居国内第五，市场占有率同比提升 1.18 个百分点，市场份额持续提升。



**新增订单均创新高。**2024 年，公司国内新增订单超过 20GW，创历史新高，实现高速增长；截至 2024 年底，公司国内在手订单超过 24GW。

**海上风机订单实现突破。**2024 年，基于良好的研发进展与产品储备，公司积极推进市场拓展并取得明显进展，为市场突破打下坚实基础。2025 年 3 月，公司中标广东能源集团揭阳石碑山 200MW 风电项目，项目拟采用 14 台单机容量 13.6MW 与 1 台 10MW 的海上风电机组；2025 年 4 月，公司中标河北建投祥云岛 250MW 海上风电项目机组。公司海上风电业务连续取得突破，标志着公司正式开启海上风电与陆上风电“并驾齐驱”新时代。

### 7、开发、建设能力持续提升，新能源电站业务进入发展新阶段

**持续推进风电场数字化设计。**公司开发了测风数据智慧管理平台和三维微观选址系统，测风数据质量大幅提高，为高精度风能资源和发电量评估创造了条件；开发了三维道路设计平台，实现了道路自动选线，自动出具平断面图，自动统计工程量功率，设计效率大幅提升。

**新能源电站开发、建设能力持续提升。**公司组建了新能源投资开发专门团队，推动高端装备制造业与地方风能资源、市场资源优势互补，加大当地风资源获取力度并取得积极进展。公司全资子公司三一智慧新能源为国内新能源领域为数不多的民营“三甲”设计院，公司新能源电站业务全产业链服务能力不断提升，在山东、新疆获得外部 EPC 业务订单，打造新的利润增长点。

**“滚动开发”策略提升经济效益。**公司在新增电站资产不断投建过程中，持续对成熟电站项目择机出让，总体控制存量资产规模，推进公司资源优化整合，提高资金周转效率。2024年度，公司对外转让风电项目容量合计700.4MW，实现了良好的经济效益。截至2024年12月31日，公司在建风场容量为2.6GW。

## **8、高度重视质量管理，打造高可靠风机产品**

风电行业快速发展，风电产品快速迭代，公司高度重视质量提升，致力于为客户打造高可靠性、全生命周期发电效率高的风机产品与服务。

**持续推动质量文化建设。**在三一，质量是价值和尊严的起点，质量是唯一不能妥协的事，公司质量管理方针是“一流的产品、一流的质量、一流的服务”。这是公司核心质量文化。报告期内，公司持续推进质量升级运动，定例化、标准化开展文化建设活动。

**试验检测平台从源头保障机组可靠性。**2024年，公司35兆瓦级六自由度风电整机试验台投运，该试验台为中国首创、全球最大，由公司完全自主研发设计，采用100%国产供应链建设，是迄今全球可承载功率最大、还原度最高、验证最全面的风电整机传动试验台，满足35兆瓦级整机全生命周期验证需求。

**质量管控能力不断提升。**公司持续完善公司质量管理体系，依靠前置多层次试验保障机组可靠性，从研发设计、生产制造、销售安装、运维服务各个环节出发，构建覆盖产品全生命周期的质量管理体系。组建覆盖研发至售后的专业飞检团队；依托数字孪生技术构建全生命周期监控平台，实现“数据采集-在线分析-改进闭环”的智能质控，并依托反向督查机制开展叶片、电机专项审核。

**质量管理成果显著。**2024年，公司机组运行可靠性显著提升，建成多座示范风场，斩获中国质量协会QC成果一等奖1项、二等奖5项，凭借全天候运维服务和精益化产品品质，进一步巩固行业领先地位。公司制定海外质量标准45项，全年完成10个生产基地体系认证及2家叶片基地新增认证。

## **（二）2025年方案举措**

2025年，公司将持续保持高水平的研发投入，加强研发团队建设，持续提升研发能力，保证产品竞争力持续领先；加强营销能力建设，创新营销模式，构建强大的团队，提升国内市场份额；提升质量与服务能力，加强质量保证与问题

闭环能力建设，实现质量能力全面提升，全面提升客户满意度；深化全球化布局，提升订单规模和品牌影响力；践行数智化、低碳化战略；创新风场建设与风资源开发思路；全面提质降本，力争 2025 年实现较高质量的发展。

### **1、保持高水平的研发投入，实现产品领先**

公司研发遵循全面超越理念，保持高水平的研发投入，推动主机、叶片和电机的研发能力持续提升，致力实现产品高可靠、低度电成本、高发电量；保持公司在风机大型化、轻量化领先优势，加强智慧风场建设，推进风机产品智能化；在 35MW 六自由度试验台的基础上，继续自主开发载荷仿真平台，加强试验仿真能力建设。

构建与完善产品规划体系，建立专业的产品规划团队和流程，致力打造有竞争力的产品，支持国内国际业务发展。

持续加强研发能力与研发活力建设。打造成就事业的平台，吸引全球优秀人才，营造良好的工作、生活环境，为高端人才提供充分的发展空间。

### **2、全面提升营销服务能力，提升市场占有率与客户满意度**

建立和完善营销管理机制，加强营销团队建设，全面提升营销能力；创新营销模式，全力扩大客户群，提升大客户覆盖率和渗透率，实现重点客户和重点市场的突破，提升品牌影响力；持续提升陆上风机装机容量、订单规模和市场占有率，实现海上风机订单突破与规模增长，推进海上标杆风场建设。优化产品保供、生产和交付，提升客户交付体验。

加强服务团队建设，提升服务能力与服务质量，预防与降低故障，提升运行风场发电量，全面提升运维响应建设和运维质量。开展服务万里行，提升客户满意度与公司风机品牌美誉度。

### **3、风场开发和外部 EPC 双向驱动**

充分发挥产业协同优势，加大风资源获取力度；风场建设提效降本，降低建设成本。

创新风场开发与建设思路，确保快速、高效、低成本建成并网风电场；坚持“滚动开发”策略，推动风场转让，提升经济效益；加强外部 EPC 新项目拓展，提升盈利能力。

### **4、深化全球化布局，提升订单规模和品牌影响力**

深化海外市场拓展与布局，深耕中亚、南亚、东南亚等类中国市场，在欧洲、拉美、非洲等重点国区市场实现突破，保持海外风机订单规模的持续增长；创新业务模式，积极推进海外绿地项目；加强国际化产品的开发，提升海外市场竞争力；积极参与国际一流展会和技术论坛，持续增强品牌影响力。

加强海外团队建设，提高海外本土化员工占比，吸纳全球风电行业优秀人才加入；推动海外产能建设，构建与完善全球制造、营销、服务网络，打造海外研发、交付、运维能力；将海外业务打造成公司第二增长曲线。

#### **5、积极拥抱新技术，推进数智化战略**

积极推进数智化战略，通过智能产品、智能制造、智能运营，打造三一重能智能体。加大力度推进主机、叶片的智能制造，加强智慧风场建设；搭建与升级制造、质量、交付、运维、供应链、财务、人力资源等智能化运营平台，提升公司运营效率。积极拥抱人工智能、AI 为代表的新技术。

#### **6. 践行低碳化战略，推进绿色可持续发展**

低碳化方面，践行绿色发展，交付高性能风机，助力能源绿色转型；坚持绿色低碳的生产运营方式，降低环境足迹，保护环境与自然资源，实现可持续发展；健全低碳化路径与披露框架，完善低碳化管理体系，探索低碳化收益机会；赋能供应商与合作伙伴，建设绿色产业链；积极参与国内外有影响力的 ESG 评级和论坛，提升品牌形象和价值。

#### **7、加强人才培养，打造卓越团队**

加强优秀人才的引进与培养，提升“外引内培”人才培养和管理体系，提升研发、质量、海外、营销等领域的人才厚度，打造积极向上的企业文化与团队氛围，完善激励机制，打造具有竞争力的卓越团队，大幅提升组织效率。

#### **8、坚持高质量发展，全面提质增效**

公司坚持风电长跑思维，坚持高质量发展与稳健经营，坚持把研发、营销、质量、服务等核心能力的提升放在战略高位，力求实现从“追赶者”到“品质标杆”的能力跃迁。通过提升产品竞争力，挖掘降本空间，盘活资产潜力，强化费用控制，激励全员、全价值链“降本、降费、提质、提效”，保持公司行业领先的盈利能力。加强存货控制、提升存货周转速度；加强货款管理与回款工作，降低货款风险，保持良好的现金流，提升风险控制水平。

公司坚持把产品安全、质量放在首位，“质量是价值和尊严的起点，质量是唯一不能妥协的事”。全面提升产品规划、验证体系，供应链以及生产一致性等质量体系能力；加强试验基础研究，保证产品批量前经过充分验证；做好主机、叶片、电机关重部件的质量管控与专项提升，加大对关重部件技术研究储备的投入，打造具备前瞻性的平台化产品；协同产业链做好品质提升，全面提质降本，打造有竞争力的风机产品。

## 二、共享发展红利，注重投资者回报

公司始终致力于为股东提供长期的投资回报。在保证主营业务发展合理需求的前提下，结合实际经营情况和发展规划，公司遵照相关法律法规等要求严格执行利润分配及市值管理政策，为投资者带来长期、稳定的投资回报，提高广大投资者的获得感。

### 1、2024 年执行情况

**2024 年，公司现金分红在行业内处于领先水平。**公司于 2024 年 6 月 19 日完成了 2023 年年度权益分派，合计派发现金红利总额 706,150,214.30 元（含税）。公司 2023 年年度现金分红总额占公司 2023 年度合并报表归属于上市公司股东净利润的 35.19%，较 2022 年年度现金分红增长 38.06%，公司 2023 年度权益分派工作在 2023 年年度股东大会审议通过利润分配方案后的一个月内完成，高效快速的权益分派有利于进一步提升投资者获得感和满意度。

**积极实施股份回购，提振市场信心。**2024 年，公司基于对公司未来持续发展的信心和对公司价值的高度认可，为维护广大投资者的利益，增强投资者对公司的投资信心，公司推出股份回购方案：回购金额上限不低于人民币 30,000 万元、不超过人民币 50,000 万元。截至 2024 年 12 月 31 日，公司累计回购公司股份 1,255.6431 万股，金额达 32,483.87 万元。

### 2、2025 年方案举措

**2025 年，公司现金分红水平进一步提高。**2025 年 4 月 28 日，公司召开第二届董事会第十七次会议，审议通过《关于公司 2024 年度利润分配预案的议案》，公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利 6.00 元（含税）。根据公司截至 2024

年 12 月 31 日的总股本扣减回购专用证券账户股份后，合计拟派发现金红利 730,028,726.40 元（含税），较 2023 年度现金分红金额增长 3.38%，占 2024 年度合并报表归属于上市公司股东净利润的 40.29%。汇总公司 2024 年回购股份金额后，公司 2024 年年度分红金额占当年归属于上市公司股东净利润的比例为 58.22%。公司 2024 年度利润分配预案经股东大会审议通过后，将高效推进权益分派工作，确保投资者及时分享公司发展红利。

2025 年，公司将继续遵守上市时关于利润分配政策的承诺，实施积极的利润分配政策，注重对股东的合理回报并兼顾公司的可持续发展，保持公司利润分配政策的连续性和稳定性。

公司将积极持续贯彻《国务院关于加强监管防范风险推动资本市场高质量发展的若干意见》（新“国九条”）精神，结合经营情况、发展规划以及行业发展趋势，给投资者带来长期的投资回报，积极探索更多分红与市值提升方案，让投资者共享发展成果。

### **三、加强投资者交流，打造资本市场良好形象**

公司将持续强市值管理与投资者关系管理工作，建立良好的信息渠道与平台，遵循公开、公平、公正、合规原则，“请进来”与“走出去”相结合，开展多种形式的投资者交流活动，增进投资者对公司的了解，树立市场信心。

#### **1、2024 年执行情况**

**持续提升定期报告可读性。**2024 年，公司重视并提升定期报告质量，全面、系统、准确的总结公司经营情况、发展成果与业务规划，帮助投资者系统了解公司，这也是公司开展投资者交流的基础。公司定期报告的传播采用可视化的模式，在定期报告中引入图表、图例形式，也在定期报告披露当日发布“一图看财报”帮助投资者直观了解公司经营情况与发展规划。

**多样化组织开展交流活动。**2024 年，公司开展多种形式的沟通交流活动。2024 年，公司共举办了 3 场业绩说明会，6 场高管座谈，2 场次中小投资者开放日活动。其中，公司年度、半年度业绩说明会均通过上海证券交易所上证路演中心采取“视频直播和网络互动”方式召开，邀请投资者到演播室现场，与公司高管

互动交流，效果较好，传播范围较广。此外，公司通过参加风能展，及时向投资者介绍公司最新技术、产品情况。公司通过多样化的交流活动，维护公司与投资者良好关系，获得资本市场广泛认可。

**建立并维护日常沟通渠道。**公司通过多渠道加强与投资者的日常交流，通过参加高频次路演、反向路演、投资者公开活动、投资策略会等活动，面对面与投资者沟通交流；通过“上证 e 互动”平台、投资者邮箱、投资者专线及上海证券交易所搭建的各类线上线下平台与投资者互动，充分保障投资者的合法权益。

## **2、2025 年方案举措**

2025 年，公司将在 2024 年各类举措的基础上，坚持从股东、投资者的需求出发，在持续优化定期报告及临时公告的编制，保障真实、准确、完整和及时的基础上，以更直观明了、通俗易懂的方式向投资者传递公司信息。公司也将持续提升完善市值管理与投资者关系管理工作，完善市值管理机制，通过举办形式多样的活动邀请投资者走进公司、了解公司，加大投资者沟通频率，不断拓展公司价值传递的深度与广度，为股东、投资者打造良好体验。

## **四、筑牢治理基石，护航高质量发展**

作为科创板上市公司，公司一直高度重视治理结构的健全和内部控制体系建设，坚持做好信息披露工作，持续强化信息披露的透明度，保证信息披露真实、准确、完整、及时、公平，为股东提供准确的投资决策参考，保护投资者合法权益。2023-2024 年度，公司在上海证券交易所科创板上市公司信息披露工作评价结果为 A 级。

### **1、2024 年执行情况**

2024 年，公司在完善治理结构方面重点开展了以下工作：

**系统制定及修订治理制度。**公司围绕中国证监会、上海证券交易所的有关上市公司治理规则，对公司治理相关的制度进行了系统性梳理，开展合规治理制度补充制定及修订。公司于 2024 年完成了《独立董事工作制度》《对外担保管理制度》《投资者关系管理制度》等 16 项制度的修订工作。

**支持董监高参与培训。**公司持续全力支持和保障公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员积极参与中国证监会和上海证券交易所组织的相关培训，2024年，上述人员共参加13场培训，覆盖49人次。

**规范运作排查覆盖主要业务。**公司在日常经营管理过程中，将规范运作要求嵌入业务，坚持事前审核、事中控制、事后复盘，杜绝违规行为的发生。每月开展34类风险排查工作，覆盖独立性、关联交易、资金占用、重大投资、募集资金管理及使用等重大领域。

**全力保障独立董事履职。**公司全力保障独立董事履职，强化独立董事对公司的监督力度。定期报告编制阶段，公司召集独立董事、内部审计负责人、外部审计会计师事务所人员召开专题会议，沟通审议年度报告涉及的重点事项开展专项讨论。公司召开董事会审议重大事项前，均召开独立董事专门会议，与独立董事充分沟通讨论，支持独立董事决策。公司支持独立董事开展调研工作，2024年独立董事已对公司张家口、韶山工厂开展了现场调研工作，重点关注公司的生产经营、财务管理、内部控制等方面工作。

## **2、2025年方案举措**

2025年，公司将延续2024年举措，持续提高信息披露质量，持续跟进《公司法》等相关法律法规配套规则相关的制度修订，根据《公司法》推动公司治理架构调整与优化；继续支持和监督公司董事、监事、高级管理人员、核心关键人员参加培训以提高合规意识；常态化的开展日常合规管理，推动公司持续规范运作。

## **五、强化“关键少数”责任，坚定发展信心**

### **1、2024年执行情况**

**实施与经营业绩挂钩的薪酬方案。**2024年，公司通过绩效合约、激励计划深度捆绑公司与管理层、核心人员的利益。公司制定并实施了公司经营成果与管理层薪酬联动的薪酬及考核机制，管理层的薪酬根据公司的经营业绩、高级管理人员的工作业绩及贡献、绩效考核等因素综合确定。公司每年度基于战略发展计划及年度经营计划，分解经营目标和重点工作到个人，与管理层及核心骨干人员

签订经营责任绩效合约，并严格按该合约考核计算薪酬，促进管理层与全体股东利益深度融合。

**通过股权激励计划实现与公司利益深度捆绑。**公司于2024年实施员工持股计划、限制性股票激励计划，提升公司董事、监事、高级管理人员、中层管理人员、关键岗位人员、核心业务（技术）人员等激励对象的主体责任意识，充分调动其积极性和创造性，促进公司的长远健康发展。

**督促法规学习，严守合规底线。**2024年，公司持续督促董事、监事、高级管理人员及核心技术人员遵守《公司法》《证券法》和有关法律、法规，中国证监会规章、规范性文件，以及上海证券交易所规则中关于股份转让的限制性规定，并整理减持新规要点督促上述人员学习，于定期报告窗口期专项提示上述人员遵守禁止买卖股票相关规则。公司严格规范董事、监事、高级管理人员对公司股票的交易行为，杜绝短线交易、内幕交易、窗口期交易公司股票等违规行为。

## **2、2025年方案举措**

2025年，公司将延续并加强上年举措的实施。2025年，公司首发限售股将解除限售，公司将重点与控股股东及大股东密切沟通，做好股份减持规则的宣贯学习，督促相关方遵守规则。同时，公司将继续通过绩效合约、激励计划等深度绑定董事、监事、高级管理人员、核心管理人员与公司的利益；公司也将持续加强“关键少数”对资本市场相关法律法规、专业知识的学习，不断提升其合规意识、自律意识。公司将继续通过正向激励及强化“关键少数”合规意识、履职能力，提升“关键少数”与中小股东风险共担、利益共享意识，进一步推动公司高质量可持续发展。

## **六、其他相关说明**

公司将持续评估“提质增效重回报”行动方案的执行情况，继续聚焦主业，推动研发创新，提升公司的核心竞争力，推进长期战略，实现公司的可持续发展。同时，公司也将继续提高治理水平，提高风险管理能力，提高信息披露质量，加强与投资者的交流，树立良好的资本市场形象，切实履行上市公司责任和义务，切实保护投资者利益，促进资本市场平稳健康发展。

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。

三一重能股份有限公司董事会

2025年4月29日