

深圳市正弦电气股份有限公司

2026年度“提质增效重回报”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）持续优化经营管理，维护全体股东合法权益，基于对公司未来发展前景的信心及长期投资价值的认可，公司于2026年4月25日披露了《2026年度“提质增效重回报”行动方案》。2026年上半年，公司根据行动方案积极开展和落实各项工作，现将行动方案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

（一）深耕主业市场，持续扩大销售规模

2026年上半年，公司持续优化业务赛道布局，坚持渠道主导的营销模式，稳步推进渠道体系建设，不断完善合作伙伴生态。报告期内，公司实现营业收入25,738.81万元，较上年同期增长17.05%；实现归属于上市公司股东的净利润2,528.22万元，较上年同期增长15.57%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润2,123.08万元，较上年同期增长14.88%。公司营业收入同比实现增长，一方面得益于一体化专机、新能源及海外市场业务持续发力，相关订单规模有序扩充；另一方面，全资子公司腾禾精密电机（苏州）有限公司订单销量稳步提升，有效助推公司整体销售规模提升。

（二）深化技术创新，构建“产品+数据服务”核心竞争力

2026年上半年，研发体系秉持“深耕存量、拓展增量、构建壁垒”的总体思路，以“方案-产品-技术”三维联动赋能目标市场，持续聚焦印包、纺织、流体、油田、工程机械、物流、线切割、激光等重点行业，深入下沉生产一线与应用场景，围绕能效优化与系统集成、精确控制与恶劣环境适应性、重载作业智能化、分拣效率与调度算法、加工精度与工艺稳定性等核心痛点开展系统性需求梳理与技术研判，推动研发资源精准投向高价值业务领域。此外，公司持续推进研发组织由职能型向产品驱动型转型，适配细分行业快速多变的方案开发需求；研发平台遵循“主干稳定、末端灵活”原则，结合各类业务特征分类优化迭代研发

管理流程、规范以及操作指导文件并落地实施，重点优化商业决策、技术评审、项目运转流程，在标准化管控基础上保留业务灵活性，保障研发工作高效有序开展，夯实精细化研发管理根基。同时公司加快研发数字化建设，搭建全流程数据治理体系，建立统一数字化度量模型与考核机制，覆盖研发经营、产品路标规划、项目开发、工程师交付能力等关键板块，依托数字化报表动态反馈运营成效，构建数据分析、问题定位、方案落地、效果验证的完整管理闭环，以数据驱动研发精细化决策，持续提升研发综合效能。

2026年上半年，公司大力推进工业物联网平台建设，梳理驱动控制系统设备接入能力与数据协议，搭建统一接入标准，将碎片化设备数据归集至集中式物联网平台，提供海量设备连接、实时数据采集、边缘计算、云端分析等服务，实现设备工况与工艺参数可视化管控。通过深度挖掘设备数据价值，助力客户优化运维管理、改善生产工艺、落地预测性维护，打通生产现场数据链路，依托数据服务提升产品竞争力与客户粘性，推动公司由单一产品供应商向“产品+数据服务”解决方案提供商转型。报告期内，工程机械、新能源相关业务已有部分终端接入物联网平台，后续公司将依托 AI 技术开展智能数据分析等高阶功能的研发与落地应用。

（三）推动新业务投融资落地，培育增长新动能

2026年上半年，公司依托多渠道开展项目挖掘与筛选，持续优化项目储备清单，重点对多个潜在标的开展实地走访、信息摸排与初步可行性研判。公司同步理顺项目前期工作流程，持续搭建投融资对接渠道，统筹内外部资源推进项目初步洽谈。现阶段项目筛选、实地调研等前期工作有序开展，相关投融资储备工作积极推进。后续公司将持续完善项目评估体系，形成规范项目评估报告，健全项目过程管控与风险防控机制，加快优质项目落地，培育业务新增长点。

二、优化运营管理，提高公司经济效益

（一）推进全流程数字化转型

2026年上半年，公司分领域有序推进数字化项目落地，取得阶段性成效。财务端持续深化业财一体化建设，推动多业务系统与ERP集成，实现业务数据自动向财务端流转，破除信息孤岛；通过持续优化业财闭环管理，强化业务、财务数据联动，提升财务数据及时性、准确性、可追溯性，并推进预算、资金、核算、

税务、经营分析全流程数字化升级，规范流程标准，不断完善精细化财务管控体系。供应链端上线生产设备及维修管理系统，落地设备智能预警运维功能，实现维保流程可视化，自动归集设备异常信息并推送预警，同步动态展示设备台账关键指标，支撑生产设备精细化管理。人力资源板块聚焦AI技术场景应用，完成AI智能招聘系统搭建与初步测试，系统覆盖招聘全流程，实现简历智能匹配、AI辅助面试评估，现已进入小范围试用；同步开展AI员工服务助手项目调研与方案论证，规划搭建7×24小时人事智能服务入口，赋能人力资源运营提效。

销售业务领域，公司围绕产品运维、项目管控、客户管理、业绩复盘及线索挖掘多维度推进数字化落地：通过搭建多行业云平台，实时监测已售产品运行状态，依托业务数据反哺产品迭代升级；配套上线数字化销售项目管理系统，实现项目评审、资料共享等业务环节线上闭环；同步结合项目特点与客户报备业务场景迭代CRM平台，提升报备准确性、缩短审核周期，保障销售人员实时掌握业务动态；依托BI报表定期输出销售任务达成数据，为销售人员动态调整业务重心提供数据支撑；此外积极运用AI工具完成客户信息归集与初步筛选，减少潜在客户挖掘的人力消耗，进一步提升销售团队整体作业效率。

（二）深化应收账款与存货精益管理

2026年上半年，公司统筹推进存货、应收账款全流程精细化管理。存货管控层面，结合市场预测优化订单安排，打通上下游信息壁垒，理顺全链条业务流程。公司加大自动化装备投入，减少作业浪费；从前端计划管控、产线能力建设、流程优化、仓储精细化运营、BI数字化赋能五大维度推动库存持续改善。通过常态化清理呆滞物料与积压成品，释放营运资金。同步建立跨部门库存协同机制，明晰订单高峰期计划、采购、生产、仓储联动流程，配套分级交付考核，实现产销协同，以最优库存保障交付。

报告期内，公司持续强化营运资金管理，多措并举优化存货及应收账款周转水平。存货方面，公司存货周转率为1.71，同比下降9.73%，整体降幅处于可控区间。后续公司将通过持续完善内部管理机制、迭代数字化系统，推动下半年存货周转水平逐步修复。应收款管控方面，公司搭建客户信用分级体系，完成主要客户信用评估，并将回款指标纳入绩效考核；同时定期开展账龄分析，主动防控经营风险、加大货款回收力度。报告期内公司应收账款周转率为1.80，同比提升

12.91%，回款管控取得明显成效。

（三）合理利用闲置资金提升投资回报

2026年上半年，公司持续精细化开展闲置资金管理，严格遵守“安全、流动、收益”的投资原则，有效提升资金运营效益，当期实现理财收益174.47万元。报告期内，公司建立科学的资金统筹规划机制，合理优化闲置资金配置结构、统筹规划投资期限，保障资金安全与灵活流转；同时根据市场环境动态调整投资组合，精准把握稳健投资机会。公司始终严守风险管控底线，在合规运作的基础上高效盘活存量闲置资金，持续提升资金投资回报，助力公司整体盈利水平提升、夯实股东收益。

（四）精准引才与干部梯队建设

2026年上半年，公司聚焦行业客户、场景应用、技术产品开发三大核心能力建设，针对性补强销售与产品线核心团队，高效推进精准引才工作。公司整合主流招聘平台、行业垂直渠道、内部推荐、存量人才库激活等多元渠道，拓宽人才供给路径；同时依托AI工具开展简历复筛、性格测评、面试辅助等工作，大幅提升人才甄选精准度。报告期内，公司顺利完成复合型人才引进及内部调配，累计招录40余名优质人才。为助力新人快速融入、履职增效，公司建立部门、人力、员工三方联动机制，依据SMART原则明确新人岗位目标、能力提升举措及行为规范要求，从技能、业务、素养多维度夯实新人培养成效，构建人才引进、留存发展、履职成才的良性人才发展闭环。

报告期内，公司持续完善分层分类人才培育体系，搭建差异化员工成长发展体系，扎实推进干部梯队建设。上半年正式启动业务骨干专项培育项目“刀锋训练营”，完成首批12名骨干学员选拔，通过跨业务模块轮岗历练、高级管理人员及资深专家一对一导师带教、重点业务实战攻坚的立体化培育模式，助力骨干拓宽视野、突破职能边界、沉淀实战能力。目前首期学员已完成理论学习与案例研讨，稳步推进实战项目落地。同时，公司完成内部高潜人才池搭建，通过系统化人才盘点筛选32名高潜员工纳入动态管理，配套落地周期性评估机制与定制化培养方案并投入试运行，有效缩短关键岗位人才培育周期。此外，公司全面梳理销售、产品线人员结构，持续夯实成熟业务、存量产品运维人才梯队；针对业务闭环不足、产出效能偏低的岗位及团队，通过内部调岗、职级复核、赋能培训、优

化考核等方式完成团队迭代升级，全面提升整体组织效能。

三、规范运作，完善公司治理体系

（一）持续完善内控体系，保障合规稳健运营

2026年上半年，公司依据内控合规建设规划有序推进各项内控建设工作。系统梳理法律法规、监管规范性文件及内部业务制度相关要求，搭建合规监控体系框架，围绕三会运作、募集资金管理、股份减持、重大交易等重点管控领域，明确监控事项及对应管控举措；同步编制标准化业务流程文件，对定期报告披露、权益分派、董事会换届等重点工作的操作流程予以规范。在此基础上，公司完成重大事项定期核查表、重大交易管理台账、日常关联交易预计管控表等管控工具的编制及落地应用。报告期内，公司持续推送监管政策解读、监管直通车等学习材料，强化关键管理人员内控合规意识，层层压实全员合规责任，进一步夯实公司合规稳健运营的管理基础。

（二）加强关键少数宣导培训，压实履职责任

2026年上半年，公司针对董事、高级管理人员等关键管理人员制定年度合规培训计划，并配套编制专项培训教材，培训内容涵盖信息披露监管规则、重大交易管控、股份减持合规等重点事项，相关培训工作将择机组织实施。与此同时，公司拟建立科创刊物常态化推送机制，后续将持续向董事、高级管理人员推送监管新规解读、典型违规案例、合规实务问答等学习材料，不断强化关键管理人员的合规履职意识与履职能力。

四、提升信息披露质量，加强与投资者交流

2026年上半年，公司严格遵守信息披露相关监管规定，依法依规履行信息披露义务，报告期内累计披露各类公告文件49份，报送备查文件25份。在完成2025年年度报告、2026年第一季度报告披露工作后，公司配套编制业绩可视化图文并于官方网站对外发布，通过可视化展示形式，提升信息披露内容可读性，便于投资者充分知悉公司经营情况。

投资者关系管理层面，公司充分运用投资者热线、上证e互动、机构调研等多类沟通载体，建立常态化投资者沟通机制。报告期内，公司累计接听投资者来电40余次，对上交所e互动平台投资者提问实现100%回复；接待机构调研共计4

次，依规完成4份调研情况的信息披露，并组织召开2025年度业绩说明会1场。通过多维度、多形式的投资者互动，公司畅通与市场各方的沟通渠道，促进资本市场对公司价值的理性认知。

报告期内，公司投资者交流场次阶段性低于年度规划目标。下半年将进一步加大投资者沟通工作力度，持续丰富交流形式、提高互动频次，着力构建良性互信的投资者关系。

五、重视股东利益，提升投资者回报

2026年上半年，公司顺利完成2025年度利润分配实施工作。公司以2025年12月31日总股本86,597,720股为基数，向全体股东每10股派发现金红利1.80元（含税），累计派发现金红利15,587,589.60元（含税），现金分红金额占2025年度归属于上市公司股东净利润的比例为38.90%。公司持续提升利润分红比例，稳步完善股东长效回报机制，切实保障广大投资者的合法权益，与股东共享企业发展成果。

六、强化管理层责任，建立利益共担共享机制

2026年上半年，公司制定《董事、高级管理人员薪酬管理制度》，健全董事、高级管理人员激励约束机制，充分调动管理团队积极性，提升经营管理水平。制度明确董事、高级管理人员薪酬包含基本薪酬、绩效薪酬及中长期激励收入：基本薪酬结合公司规模、岗位职责、市场薪酬水平综合确定；绩效薪酬与公司经营业绩挂钩，绩效薪酬占基本薪酬与绩效薪酬总额比例原则上不低于50%等要求。股权激励方面，后续公司将结合自身业务发展规划、人才队伍建设需要以及外部市场环境开展综合研判，择机推进股权激励相关工作，持续健全公司中长期激励体系。

七、持续评估行动方案，不断修正完善

针对2026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”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

2026年8月21日