

北京煜邦电力技术股份有限公司

2024 年“提质增效重回报”行动方案

为贯彻落实关于开展科创板上市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议，及倡议中提出的落实以投资者为本的理念，推动上市公司持续优化经营、规范治理和积极回报投资者，大力提高上市公司质量，助力信心提振、资本市场稳定和经济高质量发展的精神要求，特此制定北京煜邦电力技术股份有限公司（以下简称“公司”）2024 年度“提质增效重回报”行动方案。

公司深刻认识到，提高上市公司质量，增强投资者回报，提升投资者的获得感，是上市公司发展的应有之义，是上市公司对投资者的应尽之责。2024 年，公司将积极采取措施，开展“提质增效重回报”专项行动，提高公司经营质量，增强投资者回报，提升投资者的获得感，实现管理层与股东利益的共担共享。

一、聚焦主业，促进高质量发展

公司主要从事智能电表、用电信息采集终端等智能电力产品的研发、生产和销售，提供智能巡检服务、信息技术服务，以及储能相关产品。公司的主要客户为国家电网、南方电网等电网类企业以及其他非电网企业，是国家智能电网建设的重要供应商之一。

2023 年，公司实现营业收入 56,179.04 万元，较上年下降 9.75%；实现归母公司所有者的净利润 3,763.87 万元，较上年下降 52.51%；实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润 3,699.76 万元，较上年下降 47.67%，主要原因为公司作为压舱石的智能电力产品连续两次在国家电网智能电力设备集中采购的中标结果未达到预期。针对之前两次中标不及预期的状况，2023 年公司通过走访客户、分析与同行业公司差距等方式将存在的问题进行总结，提出解决方案并逐一落实，同时在制度及流程层面进行了管理办法的改进。公司在随后的国网 2023 年第二批集中招标中合计中标约 2.01 亿元，扭转了不利局面，对后续业绩的稳步提升带来积极影响。

2024 年，公司将在总结之前经验和教训的基础上，重点以夯实智能电力产品的产品质量和中标量为基础，同时持续提升智能巡检业务和电网信息化等较为领先的与同行业差异化业务，从以下几个方面逐步提升公司业绩：

1、夯实智能电力产品作为公司压舱石的基础，努力提升现有业务

(1) 公司智能电力产品主要通过参加电网公司的统一招标获取订单，在评标过程中，各类智能电力产品的送检评价分数是影响中标量的重要因素之一。2024 年，公司将加大投入，推进各等级智能电能表、集中器、专变采集终端、国产化自主可控计量与采集装置、故障指示器等产品的研发与送检工作，持续优化各项指标，以取得较高的送检评价分数，为公司取得更好的中标量创造良好的基础。

同时，积极推动自主可控电能表、导轨式电能表、高防护电能表、分布式电源接入单元等新型智能电力产品的研发工作，拓宽公司在电网公司统招的中标量。

(2) 2023 年，智能巡检业务实现了 11,306.12 万元的收入，较去年同期增长了 36.02%，展现了公司在智能巡检领域的行业地位和发展潜力。2024 年，公司依托在华南、华中建立营销区域的经验上，将新建覆盖华东多省的营销管理区域，提高智能巡检业务的市场渗透率。同时，在巩固现有输电领域智能巡检业务优势的基础上，网内将向变电、配电等领域进行拓展，并在 2023 年已拓展的网外水电、光伏等领域基础上继续拓展森林防火巡检、海上风机巡检、高铁线路巡检，以期继续推动公司智能巡检业务的快速增长。

(3) 2023 年，信息技术服务业务收入为 9,910.98 万元，较去年同期增长 83.99%，主要系随数字南网建设的推进及公司在服务领域的资源投入增加，来自南网的信息技术服务业务大幅增加。2024 年，公司将继续加大信息技术服务业务的资源投入，积极响应新型电力系统建设的信息化需求，依托国网、南网直接或间接持有公司股份的优势，更快速的了解电网公司在电网信息化业务的需求，取得先发优势，继续提升信息技术服务业务的订单量。

2、重视发展数字化、智能化技术的紧迫性，推动 AI 技术与现有业务结合

2023 年，公司针对电网运行高可靠性、数字化和可视化的需求，着力加大了在数字孪生技术和人工智能技术应用方面的投入，持续深化在智能巡检业务的拓展深度。目前，公司的数字孪生产品已经在南网数研院、国网空间技术公司以及多个国网省级电力公司得到了成功应用。同时，公司研发了煜邦 AI 边缘计算装置、输电通道安全监测算法模型及其轻量化方法，完成了产品交付，并

在多个项目中提供了 AI 算法和服务支持。

2024 年，公司将重点采取三项措施，进一步加大数字化、智能化技术的研发投入：

（1）在用于可视化展示电力设备状态的“煜邦极目电网数字孪生平台”方面，继续开展基于生成式 AI 的遥感影像超分辨率算法研究，提升三维场景重建的可视化效果，并解决三维场景重建的影像色差问题，支撑三维场景构建的自动化，提高客户对公司产品的满意度评价。

（2）在 AI 技术应用于输电线路巡检方面，开展雷达与视觉融合的避障算法研究，开发无人机自主沿线飞行的控制策略，提升巡检效率。同时，通过研究无人机拍摄目标的自动识别、自动对焦技术，改善拍摄图像质量，提升巡检质量。通过巡检质量和效率的提升，增强公司巡检服务的竞争力。

（3）在 AI 技术应用于输电线路图像在线监控装置方面，采用深度学习方法研究激光点云数据、视频图像数据的融合与目标检测技术，增强外破场景的有效告警率，降低误报率，提升产品的可靠性。

上述措施都是通过与客户展开了深入研讨交流后确定的研发课题，随着上述研发项目的推进，所获取的研发成果能够为公司在相关产品领域获得先发优势，锁定客户订单。

3、紧跟电力行业绿色低碳转型步伐，积极拓展储能相关新业务

随着新型电力系统的快速发展，“源、网、荷、储、智”构成了未来新型电力系统建设的核心，其中，储能在克服新能源发电不稳定问题、提高能源利用率等方面发挥重要作用。2023 年 7 月，为进一步推动公司整体发展战略，拓展公司在储能领域的战略布局，延伸公司产业链，增强公司的核心竞争力，公司投资设立了控股子公司——煜邦智源，探索开拓储能业务的发展。

2023 年，煜邦智源已签订多单合同，已累计系统集成 207MWh、变流器产品 80MW。在西藏墨竹工卡、那曲索县、昌都察雅三个构网型储能变流升压一体机项目签约，为公司在关键的构网型储能市场里开拓市场奠定了基础。同时，储能技术团队严控成本、抢抓进度，高效推进生产能力及配套信息化系统的建设，目前已具备承接批量订单的生产能力。

2024 年，公司将重点采取三项措施，积极拓展储能相关新业务：

(1) 以已经建成的储能电池模组及 PACK 自动化产线为产品抓手，形成储能产品的自主供货能力。积极参与源网侧招标项目，力争自主产品实现 100Mwh 以上集成项目的业绩突破。布局工商业储能市场，探索海外市场，并引入高水平研发人才，开展关键设备研制。

(2) 在 2024 年成立工程建设项目组，专人专项负责由浙江省海盐县政府代建的位于海盐县金星园区的分布式储能产品生产建设项目，确保该项目在设计、基建、验收、投产等阶段符合公司要求，同时加强审计，节约建设资金。该项目分三期实施，其中一期项目规划产能 2GWh，建设内容包括储能电池 PACK 自动化产线 2 条及配套储能系统集成产线。一期园区定制厂房面积约 1.6 万平米，力争 2024 年完成基建，2025 年一期投产。

(3) 公司本着“研发一代、生产一代、储备一代”的业务拓展思路，在 2024 年完成大型储能预制舱、变流升压一体机、工商业储能一体机等产品的研发和定型，并按计划陆续将新产品以及源网侧储能系统集成业务推向市场。

4、加强生产和市场管理，提升客户服务水平

2024 年，公司将重点采取二项措施，进一步加强公司的生产、市场管理水平和客户服务水平：

(1) 公司管理层定期走访客户，分析与同行业公司差距，持续对公司的科研、生产管理制度、管理流程进行改进，以提高公司的中标成功率，为充分释放产能奠定基础。

(2) 全力推进 CNAS 实验室的建设，在产品前端进行全性能检测，保障后期送检评价分数提升和产品质量稳定，为中标量的提升奠定基础。同时，在实际生产经营中严格落实质量管理体系、环境管理体系、职业健康安全管理体系等的要求，持续为客户提供高品质的产品与一流技术服务。

5、把握电力设备出海新机遇，积极开拓国外市场

2023 年，公司已开始积极调研海外市场。公司以一带一路国家吉尔吉斯斯坦用电信息采集市场为起点，逐步走向国际市场。2024 年 3 月，公司与杭州金卡电力公司组成联合投标体，参与世界银行项目项下的吉尔吉斯斯坦“商业电能计量自动化系统计量装置”项目的投标，迈出了公司国际化战略的第一步。

2024 年，公司将进一步拓展以印度尼西亚用电信息采集市场为主的东南亚市场，

力争取得突破。

二、提升科技创新能力

2023年，公司研发投入5,765.77万元，占营业收入的10.26%，研发投入同比增加16.82%。2023年，公司已拥有各项知识产权为322项，较2022年增加54项。

2024年，公司将重点采取二项措施，进一步提升公司的科技创新能力：

(1) 对内，公司将对现有的研发提成管理办法、项目奖金制度、员工绩效考核管理办法等制度进行修订完善，通过项目进度、项目贡献度等多个维度对研发人员绩效进行评估。同时，公司也将进一步研究并推动针对公司研发人员的股权激励或员工持股计划，并为研发人员提供上升通道，以鼓励研发人员自我提升和技术创新。公司还将进一步增强研发部门与市场部门的有效联动，一方面为新产品的市场开拓提供更好的技术支持，另一方面将根据新产品市场开拓情况给予研发人员更直接的激励，形成良性的技术研发、产业化循环。

(2) 对外，公司积极参与行业和企业标准的制定，从被动跟随转向主动引领，主动提前介入产品新技术标准和测试方法的跟踪和交流，主动响应技术标准的修改，缩短产品的开发周期，提高产品的送检效率。同时，公司还将密切关注新型电力系统的演进和发展趋势，加强与行业内外专家的交流与合作，更加准确地把握行业技术发展的方向与细节。此外，公司会继续提升知识产权申报数量。

三、优化财务管理

近年来，公司积极控制应收账款规模，加大催收力度，持续监控逾期应收账款的回款情况。2023年年末，公司的应收账款余额约为23,348.3万元，较上年度减少6,643.23万元，同比减少22.15%。

2024年，公司将重点采取三项措施，进一步加强财务管理：

(1) 公司将进一步加强应收账款管理。公司主要客户为国网、南网，合同履行及收款受质保期、供货节点、产品实际投运、客户采购预决算管理等多重因素影响，行业经过多年发展已经形成比较固化的供货与收款周期。未来公司将着重从提高自身经营管理水平的角度，努力缩短公司可控环节的时间来提高

供货速度、缩短收款周期，努力降低应收账款余额，具体包括：合理统筹生产计划，适当提前备料；提高自动化水平，缩短供货周期；在供货、验收等环节更为积极主动与客户进行沟通协调，缩短从完成生产至完成客户验收的周期；进一步提高售后服务质量，增强客户信任度。

(2) 公司将加强成本控制。一方面持续优化成本结构，提高成本效益，通过精细化管理，降低运营成本，提高盈利能力。另一方面优化库存管理，减少库存积压，提高存货周转率。通过加强供应链管理，实现库存的合理配置和快速周转。针对与同行业的差异化业务，建立对标同行业的人效管理模式，以人效为基准作为业务考核的基本指标，在增量的同时，优化质的提升。

(3) 公司将优化资产配置，提高资产使用效率，提升公司整体盈利能力。通过合理配置和使用存量资金，提高资金使用效率，优化资金结构，降低财务成本。审慎开展财务性投资，提高投资回报率。通过深入研究市场动态，选择具有潜力的投资项目，实现资产的增值。

四、持续完善公司治理，推动公司高质量发展

2023 年，公司通过强化员工绩效管理，加强过程管理和监督以及责任追究，确保各部门和员工职责的履行效果，6 月推行了新的 OKR（公司重点任务及问题处理计划），10 月启动了新的 KPI（月度绩效考核管理），以提升工作效率，达成重点工作指标，并作为评优、汰换的依据。

2024 年，公司将重点采取六项措施，进一步完善公司治理：

(1) 2024 年，公司将结合年度经营业绩、重点项目进展、重点领域拓展等目标的综合完成情况，对公司高级管理人员将推出新的绩效考核与激励办法，其中高级管理人员的基本工资及绩效工资按月发放，年终绩效奖金按年发放。将薪酬与相关目标的完成情况与公司业绩紧密挂钩，有利于保障公司的长期稳定发展。

(2) 公司将开展多次针对高级管理人员、核心技术人员的职业道德教育和法律法规培训，使全体高级管理人员、核心技术人员以切实维护维护上市公司及全体股东的合法权益为己任。

(3) 公司将始终坚守底线思维和红线意识。通过建立健全风险管理体系和内部控制机制，确保公司运营的合规性和稳健性。积极学习证监会和交易所的

法律法规，尤其是《关于加强上市公司监管的意见（试行）》，遵守证监会的监管政策，确保公司的合规经营，保护投资者权益，提高公司治理水平，以及应对市场风险。

（4）结合公司实际情况，全面梳理原有管理制度，在符合内部控制要求的前提下，着眼于管理创新、建立适合本公司的内部控制管理体系，明确相关部门人员的职责和权限，建立彼此连接、彼此约束的内控制度。

（5）公司将切实执行独立董事制度，优化审计机构选聘和内部审计管理，进步加强对分、子公司的监管力度，确保公司合规经营。

（6）公司将全力支持董监高积极参与证监会和交易所的相关培训，并邀请保荐机构、会计师事务所、律师事务所对公司董监高开展不低于 3 次的培训，加强学习证券市场相关法律法规，熟悉证券市场知识，不断提升自律意识，推动公司持续规范运作。

五、提升投资者关系管理工作，树立资本市场良好形象

为了实现公司与投资者之间更深层次的理解信任与合作，切实保障投资者权益，2024 年公司将重点采取三项措施，进一步提升投资者关系管理工作的质量：

（1）公司将努力增加与投资者接触的频次，畅通公司与投资者的沟通渠道。全年举办不少于 4 次的业绩说明会和投资者接待日活动，向投资者介绍公司业绩情况、财务数据表现，并就相关问题进行解答。同时，全年举行不少于 3 次的投资者交流活动，让投资者有机会近距离了解公司经营管理团队、参观公司生产基地或办公场所，促进互动交流。此外，还将开展不少于 3 次的投资者调研活动，邀请公司高管或相关负责人与投资者面对面交流，回答投资者关心的问题，增进双方的沟通和了解。

（2）公司将坚持做好信息披露工作，进一步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，加强自愿性信息披露，为股东提供准确的投资决策参考，保护投资者合法权益。

（3）公司将聚焦信息披露质量的提升，做到简明清晰、通俗易懂，通过 PPT、演讲等方式，结合图文、表格、视频等形式，增强信息披露内容的可读性和有用性，促进投资人与公司建立更加稳定、信赖的长期关系。

六、重视股东回报，共享发展成果

公司将统筹好经营发展、业绩增长与股东回报的动态平衡，建立“长期、稳定、可持续”的股东价值回报机制，让股东切实感受公司的发展成果，将“提质增效重回报”行动方案执行到位，为稳市场、强信心积极贡献力量。

截至 2024 年 3 月 13 日，公司累计使用自有资金回购公司股份 1.63 亿元，近三年累计现金分红金额达 0.75 亿元，合计 2.38 亿元，占公司首次公开发行募集资金总额 2.59 亿元的 91.89%。

1、持续现金分红，回报投资者

公司历来高度重视投资者回报，近三年持续现金分红，累计分红金额达 7,464.81 万元，现金分红比例均超过 30%。根据公司 2024 年 3 月 18 日召开的第三届董事会第二十七次会议，审议通过的《关于 2023 年度利润分配方案的议案》（此议案还需提交 2023 年年度股东大会审议），公司计划 2023 年度现金分红约 1,143.73 万元，用实际行动回报投资者。

公司一方面将一以贯之，继续坚守对投资者的承诺，延续上市以来的现金分红政策，为投资者带来更直接的回报；另一方面大力拥护“活跃资本市场”的指导精神，评估中期分红、春节前分红等回报投资者的方式，增强投资者获得感。

2、实施回购，提振市场信心

为践行以“投资者为本”的上市公司发展理念，维护公司全体股东利益，基于对公司未来发展前景的信心、对公司价值的认可和切实履行社会责任，公司先后在 2024 年 2 月 3 日以及 2024 年 2 月 28 日两次发布股份回购报告书，合计拟使用不低于人民币 1.05 亿元且不超过人民币 2.1 亿元自有资金或自筹资金以集中竞价交易方式回购公司部分股份。

截至 2024 年 2 月 23 日，公司第一期回购方案实施完成，以集中竞价交易方式累计回购公司股份 9,786,188 股，占公司总股本比例为 3.96%，使用资金总额为 5,999.21 万元，占第一次回购方案资金总额上限的 99.99%。截至 2024 年 3 月 13 日，公司第二期回购计划已通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式累计回购公司股份 13,015,595 股，占公司总股本比例为 5.27%，使用资金总

额为人民币约 1.03 亿元。公司后续将结合市场情况，在第二期回购方案期限内继续实施第二次回购计划，并根据相关监管规则及时进行信息披露。

七、其他事宜

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。公司将继续专注主业，提升公司核心竞争力、盈利能力和风险管理能力。通过良好的业绩表现、规范的公司治理积极回报投资者，切实履行上市公司责任和义务，回报投资者信任，维护公司良好市场形象，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。

北京煜邦电力技术股份有限公司

董事会

2024年3月18日