

杭州电魂网络科技股份有限公司

2024 年限制性股票激励计划实施考核管理办法

杭州电魂网络科技股份有限公司（以下简称“公司”）为进一步完善公司法人治理结构，建立、健全公司长效激励约束机制，吸引和凝聚优秀人才，充分调动其积极性和创造性，有效提升核心团队凝聚力和企业核心竞争力，有效地将股东、公司和核心团队三方利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展，确保公司发展战略和经营目标的实现，公司拟实施2024年限制性股票激励计划（以下简称“本激励计划”或“限制性股票激励计划”）。

为保证本激励计划的顺利实施，现根据《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《上市公司股权激励管理办法》等有关法律、法规和规范性文件、以及《公司章程》、公司限制性股票激励计划的相关规定，并结合公司的实际情况，特制定本办法。

一、考核目的

为进一步完善公司法人治理结构，建立、健全公司长效激励约束机制，吸引和凝聚优秀人才，充分调动其积极性和创造性，有效提升核心团队凝聚力和企业核心竞争力，有效地将股东、公司和核心团队三方利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展，确保公司发展战略和经营目标的实现。

二、考核原则

考核评价必须坚持公正、公开、公平的原则，严格按照本办法和考核对象的业绩进行评价，以实现股权激励计划与激励对象工作业绩、贡献紧密结合，从而提高公司整体业绩，实现公司与全体股东利益最大化。

三、考核范围

本办法适用于参与公司本次限制性股票激励计划的所有激励对象。

四、考核机构

1、公司董事会负责制订与修订本办法，并授权薪酬与考核委员会负责审核、考核工作。薪酬与考核委员会负责领导和组织实施对激励对象的考核工作。

2、公司人力资源部负责具体实施考核工作。人力资源部对董事会薪酬与考核委员会负责报告工作。

3、公司人力资源部等相关部门负责相关考核数据的收集和提供，并对数据

的真实性和可靠性负责。

4、公司董事会负责本办法的审批及考核结果的审核。

五、考核指标及标准

1、公司层面业绩考核要求

本激励计划考核年度为 2024-2026 年三个会计年度，分年度进行业绩考核并解除限售，以达到业绩考核目标作为激励对象的解除限售条件。

首次授予的限制性股票解除限售业绩条件如下表所示：

解除限售期	业绩考核目标
第一个解除限售期	以下两个条件达到其一： 1、以 2023 年营业收入为基数，2024 年营业收入增长率不低于 10%； 2、以 2023 年净利润为基数，2024 年净利润增长率不低于 10%。
第二个解除限售期	以下两个条件达到其一： 1、以 2023 年营业收入为基数，2025 年营业收入增长率不低于 20%或 2024 年和 2025 年两个会计年度营业收入增长率累计值不低于 30%； 2、以 2023 年净利润为基数，2025 年净利润增长率不低于 20%或 2024 年和 2025 年两个会计年度净利润增长率累计值不低于 30%。
第三个解除限售期	以下两个条件达到其一： 1、以 2023 年营业收入为基数，2026 年营业收入增长率不低于 30%或 2024 年-2026 年三个会计年度营业收入增长率累计值不低于 60%； 2、以 2023 年净利润为基数，2026 年净利润增长率不低于 30%或 2024 年-2026 年三个会计年度净利润增长率累计值不低于 60%。

注：1、上述“营业收入”以公司经审计合并报表所载数据为计算依据，下同；

2、上述“净利润”指公司经审计合并报表的归属于上市公司股东的净利润，且以剔除商誉减值的净利润并剔除公司本激励计划所产生的股份支付费用影响的数值作为计算依据，下同。

3、营业收入/净利润增长率累计值=相应各年度营业收入/净利润增长率相加（以 2023 年业绩为基数），下同。

若预留部分在公司 2024 年度三季度报披露前授予，则预留授予限制性股票业绩考核与首次授予限制性股票业绩考核一致；若预留部分在公司 2024 年度三季度报披露后授予，则预留授予限制性股票的业绩考核年度为 2025-2026 年两个会计年度，业绩考核目标具体如下表所示：

解除限售期	业绩考核目标
第一个解除限售期	以下两个条件达到其一： 1、以 2023 年营业收入为基数，2025 年营业收入增长率不低于 20%或 2024 年和 2025 年两个会计年度营业收入增长率累计值不低于 30%； 2、以 2023 年净利润为基数，2025 年净利润增长率不低于 20%或 2024 年和 2025 年两个会计年度净利润增长率累计值不低于 30%。
第二个	以下两个条件达到其一：

解除限售期	1、以 2023 年营业收入为基数，2026 年营业收入增长率不低于 30%或 2024 年-2026 年三个会计年度营业收入增长率累计值不低于 60%； 2、以 2023 年净利润为基数，2026 年净利润增长率不低于 30%或 2024 年-2026 年三个会计年度净利润增长率累计值不低于 60%。
-------	---

在解除限售日，公司为满足解除限售条件的激励对象办理解除限售事宜。若因公司未满足上述业绩考核目标的，所有激励对象当年计划解除限售的限制性股票均不得解除限售，由公司回购注销。

2、激励对象个人层面的绩效考核要求

(1) 中台部门、后台部门

根据公司制定的现有考核规定，对隶属中台部门、后台部门的激励对象上一年度个人绩效进行考核，确定其绩效考核评分结果，并相应设置当年度限制性股票解除限售系数，具体内容见下述表格：

考核结果	实绩考核指标（S）完成情况	解除限售系数
达标	$S \geq 80$ 分	100%
不达标	$S < 80$ 分	0%

若各年度公司层面业绩考核达标，中台部门、后台部门中激励对象个人当年实际解除限售额度=解除限售系数×个人当年计划解除限售额度。

激励对象考核当年不能解除限售的限制性股票，由公司回购注销，回购价格为授予价格。

(2) 业务单元、子公司

根据公司绩效考核评分体系，以业务单元、子公司为单位，对各业务单元、子公司上一年度业绩承诺完成情况（P）进行考核，并相应设置当年度限制性股票解除限售系数，激励对象个人层面绩效考核结果等同于其隶属业务单元、子公司的考核结果，各业务单元、子公司具体考核方式根据各业务单元、子公司的实际情况确定。具体内容见下述表格：

考核结果	实绩考核指标（P）完成情况	解除限售系数
达标	$P \geq 90\%$	100%
不达标	$P < 90\%$	0%

若各年度公司层面业绩考核达标，各业务单元、子公司中激励对象个人当年实际解除限售额度=解除限售系数×个人当年计划解除限售额度。

激励对象考核当年不能解除限售的限制性股票，由公司回购注销，回购价格

为授予价格。

六、考核期间与次数

1、考核期间

激励对象每期限制性股票解除限售的前一会计年度。

2、考核次数

本激励计划的考核年度为2024-2026年三个会计年度，每年考核一次。

七、考核程序

公司人力资源部在董事会薪酬与考核委员会的指导下负责具体的考核工作，保存考核结果，并在此基础上形成绩效考核报告上交董事会薪酬与考核委员会。

八、考核结果反馈与申诉

被考核对象有权了解自己的考核结果，薪酬与考核委员会应在考核工作结束后5个工作日内将考核结果通知被考核对象。

如果被考核对象对自己的考核结果有异议，可与人力资源部沟通解决。如无法沟通解决，被考核对象可向薪酬与考核委员会申诉，薪酬与考核委员会需在10个工作日内进行复核并确定最终考核结果。

九、考核结果归档

1、考核结束后，人力资源部需保留绩效考核所有考核记录。

2、为保证绩效激励的有效性，绩效记录不允许涂改，若需重新修改或重新记录，须考核记录员签字。

3、绩效考核结果作为保密资料归档保存，该计划结束十年后由证券法务部负责统一销毁。

十、附则

1、本办法由董事会负责制订、解释及修订。若本办法与日后发布实施的法律、行政法规和部门规章存在冲突的，则以日后发布实施的法律、行政法规和部门规章规定为准。

2、本办法经公司股东大会审议通过并自股权激励计划生效后实施。

杭州电魂网络科技股份有限公司董事会

2024年3月27日