

极米科技股份有限公司

2025 年度“提质增效重回报”行动方案

为贯彻落实“以投资者为本”的上市公司发展理念，优化公司经营效率，维护公司全体股东利益，树立良好的资本市场形象，并基于对公司未来发展前景的信心、对公司长期价值的认可，极米科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 4 月制定《2024 年“提质增效重回报”行动方案》，期间，根据方案内容，公司积极开展和落实相关工作，在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，助力信心提振方面取得积极成效。为评估上述行动方案在报告期内的执行情况，进一步落实有关工作安排，公司董事会对上述行动方案进行了评估。

2025 年 4 月 21 日，公司召开第二届董事会第二十四次会议审议通过了《2025 年“提质增效重回报”行动方案的议案》，以进一步提升公司经营效率，强化市场竞争力，保障投资者权益，树立良好的资本市场形象。主要措施如下：

一、聚焦经营主业，提升核心竞争力

公司作为智能投影产品的开创者，持续深耕投影仪市场。根据 IDC 数据，2024 年中国投影机市场总出货量 540.7 万台，同比增长 14.2%；至 2024 年，公司已连续 7 年蝉联中国投影市场出货量第一，连续 5 年销量、销额双第一。公司秉持“让光影改变生活”的使命，坚持底层技术与产品创新双轮驱动，持续改善消费者体验。

2024 年，公司继续推进研发创新战略和供应链体系提质增效，实现资源高效配置和成本有效控制提高研发和生产效率、增强市场响应速度，整体推动公司成本管控、效率提升及核心盈利能力稳步增强。公司持续创新、优化产品矩阵，推出了 Dual Light 2.0 护眼三色激光、Eagle-Eye 鹰眼计算光学、全自动云台等多项创新性技术，发布便携投影 Play 5、家用旗舰 RS 10 系列、轻薄投影 Z7X 高亮版及 Z6X 第五代等新品，在夯实入门级 DLP 投影份额优势的同时，提升了中高端产品中激光投影占比，产品矩阵不断优化。公司将不忘初心、继续前行，

坚持以高质量研发为根基，坚持用户价值，做用户想要的产品，保证公司国内智能投影市场领先地位，进一步夯实公司品牌形象与产品口碑，提升公司核心竞争力，2025年，公司将主要从以下几个方面进行：

（1）提高产品研发效率，坚持技术创新与产品创新双轮驱动，提升公司产品用户体验，优化公司产品结构；

（2）拓展光学技术应用场景：开拓并推进与国内外整车厂商及车载产业上下游合作，聚焦智能大灯、智能座舱领域，打造公司车载投影产品差异化优势，完善车载业务供应链体系；积极推出商用投影产品，拓宽公司产品应用领域，并构建多元化商用投影销售渠道，提升市场份额。

（3）拓展销售渠道，重点布局欧洲、日本、东南亚等海外市场，打通区域市场线上及线下重点销售渠道，提高海外用户触达能力，扩大公司品牌海外影响力，不断提高海外用户规模；

（4）强化产品品质管控与成本管控，能够快速响应客户需求，向客户交付质量可靠的产品；

（5）完善全球化人才梯队建设，吸引并培养认同公司文化、满足企业需求的精英，借助资深专家力量，促进年轻员工迅速成长、强化能力培养，为公司长远发展筑牢人才基石。

二、坚定实施品牌出海，加快全球化业务布局

公司坚定实施品牌出海与全球化业务布局，不断完善海外渠道覆盖。目前公司已在美国、日本、德国、新加坡等地设立了海外公司，除亚马逊、日本乐天等主流线上渠道外，公司产品已经进入 Best Buy、Sam's Club、Walmart、Swisscom、MediaMarkt、Saturn、Fnac、Darty、El Corte Ingles、Bic Camera、JB HI-FI、茑屋家电、友都八喜等在内的海外零售渠道。除欧洲、日本等区域外，公司产品已在东南亚及中东等部分新兴地区实现出货。

家用智能投影产品在海外市场发展仍处于相对早期阶段，海外消费者对家用智能投影产品接受度在逐步提升，未来海外家用智能投影市场仍有广阔的市场空间，2025年公司将通过以下几个方面继续坚定推进全球化业务布局：

（1）加强对海外各区域市场不同消费习惯与趋势的研究、调查，开展消费

者使用习惯教育，提高用户对智能投影品类的接受度，提升公司品牌在国际市场的认知。

(2) 渠道方面，在巩固公司欧洲渠道优势的基础上，进一步深化日本、东南亚等重点区域的渠道拓展，提升线下渠道质量，丰富线下 SKU 配置，增强公司产品在海外市场的覆盖广度与深度。

(3) 强化海外销售及营销人才团队，支撑公司在海外的销售渠道、品牌建设与产品推广工作，提升本地化推广能力。

公司将持续加大对国际市场的拓展力度，力争早日实现由全球家用投影市场第一品牌成长为全球第一投影品牌的市场目标。

三、积极拓展车载投影新业务

公司不断拓展技术与产品的应用场景，积极布局智能座舱、智能大灯等车载投影新业务。公司在宜宾生产基地组建了车载投影产品生产线，与整车厂商及产业上下游开展合作，自 2024 年初车载团队搭建后，便迅速推进车载产品对国内外客户的供应链导入，截至本报告披露日，公司累计获得了 8 个车载业务定点，客户包括国内外知名汽车产业链企业。2025 年具体措施如下：

1. 通过成像、照明等光学底层技术，推动车载显示解决方案的创新，为智能座舱、车载照明等相关场景注入更多可能性，提供卓越的智能化体验。

2. 加强与国内外整车及产业链上下游企业的合作，积极参与客户车载项目合作研发，争取获得新增的高质量车载业务定点。

3. 打造具备车规级产品开发、质量体系管控、项目管理、客户拓展等复合能力的专业车载业务团队，为客户创造更优价值。

4. 加强对宜宾生产基地的产线管理，打通测试验证、过程控制、质量追溯体系，确保车载产品交付稳定可控。

四、完善公司治理，夯实高质量发展基石

完善的公司治理体系是企业高质量发展的基石。公司高度重视公司治理结构的健全和内部控制体系的有效性，2025 年，公司将持续完善法人治理和内部控制制度，提高公司运营的规范性和决策的科学性，主要举措包括：

1.紧跟政策步伐，确保制度合规高效

2024年，公司持续落实独立董事制度改革的要求，推动独立董事履职与企业内部决策有效融合，充分发挥独立董事的专业性和独立性，在中小投资者权益保护等方面发挥积极作用；2025年，公司将围绕法律、行政法规、证监会部门规章以及交易所业务规则的最新要求，及时根据最新法律法规和相关规定，结合公司实际，系统梳理公司原有制度，进行全面的修订、补充和完善。秉持前瞻性和专业性的发展理念，持续完善内部控制体系，优化治理架构，以应对复杂多变的全球市场环境和加速迭代的技术需求。公司依据《公司章程》及相关法律法规，结合自身实际，全面建立健全内部控制制度，确保董事会及管理层高效运作，科学决策。同时，随着新公司法引入职工董事要求，依法民主推选职工董事，完成治理架构迭代，借力职工董事制度，实现治理效能与市场竞争力的同步跃升。董事会及高管团队的结构优化精简，旨在构建更敏捷的决策机制，通过权责聚焦和成本效能提升，确保战略目标的高效落地。

2.加强“关键少数”的规范运作意识及履职能力

“关键少数”在推动公司高质量发展中发挥着至关重要的作用。2025年，为确保公司“关键少数”了解最新的法律法规，提升其履职能力和合规知识储备，进而提升公司整体的规范运作水平，一方面，公司将及时收集、分析资本市场最新监管动态并传递给“关键少数”，全年不少于12次；另一方面，组织“关键少数”进行线上、线下学习，包括充分借助证监会、上交所及浦江大讲堂、上市公司协会及其培训平台等资源，继续邀请公司法律顾问、审计机构等中介机构就公司合规运作知识进行有针对性的宣讲和互动问答，每人全年参加培训不少于2次。

五、持续完善投资者回报机制，保障投资者权益

基于对公司未来持续发展的信心和对公司价值的合理判断，为了维护广大投资者利益，增强投资者对公司的投资信心，同时为促进公司长期健康发展，进一步建立公司、股东、核心骨干员工之间风险共担、利益共享的长效机制，公司自2021年3月3日上市以来已实施3次股份回购计划，第一次回购计划于2023年12月10日完成，第二次回购计划于2024年5月7日完成，第三次回购计划正在进行中。

2024年1月30日，公司实际控制人、董事长钟波先生向公司董事会提议回购公司股份，提议内容为使用首次公开发行人民币普通股取得的超募资金，通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式回购公司已发行的部分人民币普通股（A股）股份。具体内容详见公司于2024年1月31日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）上披露的《关于公司实际控制人、董事长提议公司回购股份暨公司“提质增效重回报”行动方案的提示性公告》（公告编号：2024-002）。

2024年2月23日，公司召开第二届董事会第十三次会议，审议通过了《关于以集中竞价交易方式回购公司股份方案的议案》，同意公司使用超募资金以集中竞价的方式回购公司股份，回购的资金总额不低于人民币8,000万元（含），不超过人民币16,000万元（含），回购价格不超过人民币134.74元/股（含），回购期限为自公司董事会审议通过本次回购股份方案之日起12个月内。截至2024年5月7日，公司通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式已累计回购公司股份1,821,000股，占公司总股本7,000万股的比例为2.60%，成交的最高价为95.00元/股，最低价为76.50元/股，支付的资金总额为人民币1.59亿元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。

2024年9月30日，公司召开第二届董事会第二十次会议，审议通过了《关于以集中竞价交易方式回购公司股份方案的议案》，同意公司使用自有资金或金融机构借款和超募资金以集中竞价的方式回购公司股份，回购的资金总额不低于人民币15,000万元（含），不超过人民币30,000万元（含），回购价格不超过人民币83.39元/股（含），回购期限为自公司董事会审议通过本次回购股份方案之日起12个月内。截至目前，本次回购有序进行中。

五、强化公司管理层与股东的利益共享、责任共担机制

1. 股权激励计划，充分调动管理层积极性

公司制订了与公司经营业绩紧密相关的激励计划。为了进一步建立、健全公司长效激励机制和约束机制，持续吸引和留住优秀人才，充分调动公司核心团队的积极性，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展，在充分保障股东利益的前提下，按照激励与约束对等的原则，依据《公司法》、《证券法》、《管理办法》、《上市规则》、《披

露指南》和有关法律、法规和规范性文件，以及《公司章程》的规定，完善人才激励机制和薪酬管理体系，保持核心团队稳定，确保激励措施的有效性和可持续性。

2024年5月，公司公布的2024年股票期权激励计划（草案），对公司核心员工共计21人授予股票期权进行激励。公司将根据市场情况适时评估股权激励计划可行性，完善人才激励机制和薪酬管理体系，保持核心团队稳定，确保激励措施的有效性和可持续性。激励计划的设定有助于促进公司发展、维护股东权益，为公司长远稳健发展提供机制和人才保障。公司在激励计划中业绩考核部分既设定了公司层面业绩考核要求，同时还设置了严密的绩效考核体系作为个人层面的业绩考核要求。

2. 制定与公司经营挂钩的薪酬政策

公司依据整体发展战略、业务特点、岗位价值、薪酬市场水平和行业标准等因素，结合国家相关的法律法规和经营管理情况，建立起有竞争力、绩效导向的薪酬分配体系和绩效激励体系，包括宽带薪酬体系、浮动绩效奖金体系、其他激励机制和其他福利政策。

公司为管理层制定的薪酬方案充分体现绩效导向，根据其在公司担任具体管理职务、实际工作绩效打分并结合公司经营业绩等因素综合评定领取薪酬金额，2025年公司将不断优化管理层薪酬与激励机制，继续践行绩效导向的薪酬政策，促进管理层与全体股东利益的深度融合。

六、提高信息披露质量，畅通投资者交流渠道

公司严格执行上市公司信息披露相关法律法规，按照真实、准确、完整、及时、公平的基本原则履行信息披露义务，保证投资者充分了解公司重大信息。2025年公司将进一步提升信息披露质量，除高质量完成日常信息披露工作外，还将考虑到信息披露资料的可读性和有效性，定期报告披露后都将采用业绩说明会、图文或视频等可视化形式对公告进行解读，充分利用图表可视化形式，向投资者展示公司经营、产品、技术等情况，让投资者更简单易懂地了解公司。

2024年，公司召开3次业绩说明会，分别是2023年度暨2024年第一季度业绩说明会、四川辖区上市公司2024年投资者网上集体接待日及半年度报告业

绩说明会、2024年第三季度业绩说明会。2025年，公司将召开不少于3次业绩说明会，并通过投资者热线、IR邮箱、上证e互动、券商策略会、公司官网、微信公众号、视频号等多种渠道与投资者建立密切联系，积极回复投资者问题。此外，公司还将邀请投资者参与新品发布会或投资者接待日等活动，邀请投资者来线下面对面沟通交流，加深公司与投资者之间的联系，增强投资者对公司的认同感，树立市场信心。

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。

极米科技股份有限公司董事会

2025年4月22日