一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

□适用 √不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

√适用 □不适用

是否以公积金转增股本

□是 √否

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以未来实施分配方案时股权登记日的可参与利润分配的股本为基数，向全体股东每10股派发现金红利0.32元（含税），送红股0股（含税），不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 √不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	北京科锐	股票代码	002350
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称（如有）	无		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	付静	刘归弟	
办公地址	北京市海淀区西北旺东路10号院东区4号楼	北京市海淀区西北旺东路10号院东区4号楼	
传真	010-82701909	010-82701909	
电话	010-82701887	010-82701887	
电子信箱	IR@creat-group.com	IR@creat-group.com	

2、报告期主要业务或产品简介

2025年，公司紧密围绕“破心聚力，等级内功，稳中求进，向新而行”的总体方针，坚定推进制造业与服务业双轮驱动，互为支撑，协同发展的核心战略，持续夯实制造业根基，并加速服务业版图拓展。在稳中有进、向新而行的发展基调下，公司精准把握国家战略方向。一方面，公司巩固发展电网业务，深度融入智能电网建设进程，紧密对接国家电网“十四五”投资布局，持续在智能电力设备领域攻克关键核心技术；制造业务稳步优化产线布局，完成变压器与开关产品业务的产线整合，进一步明确双基地管理模式，全面推进数字化转型，深化人工智能在电力设备研发、智能制造与运维管理中的融合应用，全面提升产品智能化水平与整体运营效率。另一方面，公司坚定实施战略转型，紧跟全球能源变革趋势，大力发展新能源业务，持续强化储能技术的研发与场景应用，助力构建以新能源为主体的新型电力系统；公司战略转型迈开坚实步伐，新技术新场景新客户取得突破，抢抓全球能源转型与海外电力基础设施升级的历史机遇，积极实施出海策略，成立海外子公司，加速推进海外市场开发，打造“技术+产品+服务”一体化出海新格局。

报告期内，公司以配电设备为核心的制造业务，以国家电网公司、南方电网公司市场为主战场，同时大力拓展储能、光伏等新能源市场。随着近两年电网投资持续增长，公司聚焦电气设备制造，通过对电气类产品的梳理，从市场容量、盈利能力、技术满足性、产能满足性等方面评估、论证，明确了重点发展的产品细分，并加强其研发投入，全力发展、重点推广“优先销售，做精做优，形成规模化生产与销售。公司多年来致力于配电系统的技术进步，崇尚技术创新，曾率先推出多种新型配电设备和工程技术方案，并在多年技术研发的基础上，形成了中低压开关设备（环网柜、柱上开关、高/低压成套开关柜、全系列低压开关柜、预装及箱式变电站、模块化变电站、新能源专用一体机、高/低压分支箱等），节能配电变压器（油变、干变、美变）、配电自动化产品（FTU、DTU、TTU、故障定位、自动化项目）、电缆附件、无功补偿、超级电容、充电装置、光伏发电等系列产品。公司产品或服务大部分通过招投标方式获取客户合同，应用遍及国家电网公司和南方电网公司各省区的配电网、新能源、数据中心、石化、冶金、航空航天、轨道交通、高端装备制造等重要行业，公司拥有国家电网、南方电网、中航工业、中船重工、华能、国电投等重要客户。

报告期内，公司在新能源市场开拓方面取得新突破，成功中标中国华能集团有限公司2025-2027年新能源箱式变压器框架协议采购项目。公司与北京海博思创科技股份有限公司签署了战略合作协议，双方将在新能源项目开发、投资建设、工程实施、设备配套、生产协同、供应商资源共享等方面，依托各自的能力和资源优势，开展多领域、多层次、多形式的全方位合作。公司与深圳市盛弘电气股份有限公司签署了战略合作协议，双方将围绕能源产业升级需求，通过资源共享与能力互补，加速项目落地与规模化应用；在技术协同方向，双方将组建联合研发团队，共同开展新能源关键技术攻关，推动产品兼容性开发，实现双方设备在能源系统中的无缝集成，提升整体解决方案水平。

公司新能源业务重点开拓以新能源投资、工程总承包（EPC）、设备带入、资产交易和新能源电站智能运维为主线的技术服务市场，开发、投资、建设、运营、交易工商业分布式光伏电站、集中式地面电站、光储充氢项目及综合能源服务等项目，整合协调技术产品在分布式光伏、充电桩、储能、氢能等相关业务的长期技术储备，产品制造和项目实施能力承接与合作方通过优势互补共同开展业务，捕捉新能源领域新技术研发，新产品制造领域的商机。公司智慧能源管理业务经营模式：为城市、园区、公共建筑、商业综合体、集团客户、机场及数据中心行业用户提供智慧综合能源服务、智能电力服务、储效管理、配售电、高低压成套设备及机电工程总包等服务。

（二）市场地位及主要业绩驱动因素

公司是国内最早从事配电自动化技术推广及设备开发与生产的企业之一，公司注重技术研发，产品结构齐全，产品在两网的整体中标率一直保持稳定且居于行业前列。根据《高压开关行业年鉴（2024）》，公司2024年12kV环网柜产量排名第4位，40.5kV箱式变电站产量排名第4位，12kV箱式变电站产量排名第9位，12kV金属封闭开关设备产量排名第26位，12kV真空断路器产量排名第28位，高压开关产值排名37位。

公司业绩驱动主要因素包括电网市场投资规模、新能源发电及储能行业的快速发展、全球电网设备的结构性短缺及公司技术开发优势、产品优势、人才优势，同时市场、品牌、渠道服务大客户通过招投标方式获取客户合同，应用遍及国家电网公司和南方电网公司各区的配电网、新能源、数据中心、石化、冶金、航空航天、轨道交通、高端装备制造等重要行业，公司拥有国家电网、南方电网、中航工业、中船重工、华能、国电投等重要客户。

报告期内，公司在新能源市场开拓方面取得新突破，成功中标中国华能集团有限公司2025-2027年新能源箱式变压器框架协议采购项目。公司与北京海博思创科技股份有限公司签署了战略合作协议，双方将在新能源项目开发、投资建设、工程实施、设备配套、生产协同、供应商资源共享等方面，依托各自的能力和资源优势，开展多领域、多层次、多形式的全方位合作。公司与深圳市盛弘电气股份有限公司签署了战略合作协议，双方将围绕能源产业升级需求，通过资源共享与能力互补，加速项目落地与规模化应用；在技术协同方向，双方将组建联合研发团队，共同开展新能源关键技术攻关，推动产品兼容性开发，实现双方设备在能源系统中的无缝集成，提升整体解决方案水平。

公司新能源业务重点开拓以新能源投资、工程总承包（EPC）、设备带入、资产交易和新能源电站智能运维为主线的技术服务市场，开发、投资、建设、运营、交易工商业分布式光伏电站、集中式地面电站、光储充氢项目及综合能源服务等项目，整合协调技术产品在分布式光伏、充电桩、储能、氢能等相关业务的长期技术储备，产品制造和项目实施能力承接与合作方通过优势互补共同开展业务，捕捉新能源领域新技术研发，新产品制造领域的商机。公司智慧能源管理业务经营模式：为城市、园区、公共建筑、商业综合体、集团客户、机场及数据中心行业用户提供智慧综合能源服务、智能电力服务、储效管理、配售电、高低压成套设备及机电工程总包等服务。

随着电力体制改革的持续推进，公司近年来在巩固配电设备产品领域优势的同时，积极布局IGBT、光储充氢技术，并联合业内头部企业，积极探索发展新能源业务和综合能源服务业务，努力为全行业合作伙伴提供从新能源发电、储能、充电、氢能运用、综合能源管理等一体化解决方案。

在新能源发电、储能方面，公司多款产品得到广泛应用。公司研发生产的储能变流升压一体机是电化学储能系统的重要组成部分，主要功能是实现蓄电池与电网之间的能量交换，对蓄电池进行充放电的控制和管理，支持并网和离网两种运行模式，公司高低压成套设备种类齐全，产品电压等级覆盖400V至35kV；YBⅡ-405/08-6300系列风电/光伏场式箱变，ZGS(B)系列风电/光伏美式箱变，是依据公司多年在箱变领域内的深耕细作，结合风电/光伏行业特点自行研制的一款新型风电/光伏专用的变电站产品，产品集成了压变压器、高压真空开关、避雷器、智能型低压真空断路器及相应辅助配套设备于一体，将风电/光伏发电装置发出的900V电压升高到35kV电压等级，是风电/光伏发电系统并网输出的专用设备。公司模块化变电站产品采用标准化设计、工厂化生产、装配式建设，十余年来被广泛应用在全国各地，是光伏、风电等新能源开压变电站的首选技术。控股子公司武汉科锐电气股份有限公司（以下简称“武汉科锐”）35kV可分离连接器、绝缘件等产品应用在新能源领域。全资子公司北京科锐博翔电力电子有限公司（以下简称“科锐博翔”）SVG产品可应用于新能源场站，在研产品集中式储能PCS、组串式DCDC储能PCS、户用光储一体机（部分密定型）可应用于储能及户用光储系统领域。报告期内，为开拓海外新能源领域业务布局，公司通过全资子公司北京科锐博翔电力电子有限公司与Greenova Energy Limited合作，在爱尔兰投资设立合资公司“Creative Energy Investments (Europe) Limited”。逐步合将作为公司拓展欧洲及海外新能源业务的桥头堡，探索海外新能源投资及设备出口机会。

在氢能方面，全资子公司科锐博翔以绿电制氢行业需求为契机，研发光伏制氢新型电源系统。控股子公司北京稳力已研发出商用车燃料电池系统、叉车燃料电池系统、重卡燃料电池系统，并可提供空压机、控制器等产品及光制储氢及应用一体化，分布式综合能源系统解决方案。参股北京稳力开发商用车燃料电池系统的前提下，库在大兴氢能示范区已完成隆基绿能产超2千台氢燃料电池叉车，还应用于场馆车、高尔夫球车等微型工具车辆场景。北京稳力120kW商用车燃料电池系统已在49T重卡装车运行20辆，已通过出厂道路型式认证测试。北京稳力开发的新一代燃料电池叉车，采用自适应模糊PID控制算法，可实现参数在线自调整，采用无锚热低温冷启动设计，可实现零下30度快速冷启动，满足物流、仓储、冷链等多种场景的应用需求，兼容国内主流叉车厂家车型，兼容压缩气瓶和储能储氢瓶。

（一）经营模式

报告期内，公司制造业务的采购模式、生产模式、销售模式均未发生重大变化，具体如下：

1、采购模式

公司的配电及控制设备，如环网柜、开关柜、重合器、箱式变电站、模块化变电站等的生产和销售采用订单驱动机制，严格实施按需定制、以销定产的原则，根据不同用户对配置的不同要求，严格按照订单要求进行原材料和配套装置的采购。战略指示器作为配电线路的自动化检测装置，标准化程度较高，可以按计划批量生产，主要原材料按计划定期采购，保持一定的库存数量，以满足持续生产需求。

公司供应链管理部门与战略供应商统一签订采购框架协议，负责采购下单、订单执行、成本控制、采购结算及三包索赔等。

2、生产模式

公司生产环节主要包括产品设计、原材料（包括配套装置和零部件）采购加工、装配调试。产品设计是公司的核心生产环节。一般在设计过程中采取模块化、单元化、组合化的设计，从而有效降低生产周期和后期维护更新成本。由于公司产品的技术独特，并经常根据用户需求进行差异化特殊设计，因此设计工作在公司的产品生产中具有非常重要的地位。公司按需定制，以销定产的配电及控制设备产品，如环网柜、开关柜、重合器、箱变、模块化变电站等，由制造中心根据不同用户对配置的不同要求，提出产品及产品部件差异化的技术方案，完成产品的整体设计，并按照产品部件加工图纸和装配图进行自动化检测装置、标准化程度较高，可按计划批量生产，主要原材料按计划定期采购，保持一定的库存数量，以满足持续生产需求。

公司供应链管理部门与战略供应商统一签订采购框架协议，负责采购下单、订单执行、成本控制、采购结算及三包索赔等。

3、销售模式

公司销售主要采取直销方式，主要通过参与国家电网和南方电网系统招投标的方式或用户工程直销的方式进行产品销售，少数地区通过代理商开拓销售渠道，但由于公司提供技术支持和售后服务。公司产品在生产完工开接到客户发货通知后发货，在客户指定场所由客户组织验收。

公司营销网络遍布30多个省区，形成了全国性的销售网络，分为电网、新能源、行业等销售团队，负责公司各类产品在各细分市场的专业销售，覆盖全国30多个省区。

公司新能源业务经营模式：公司新能源业务重点开拓以新能源投资、工程总承包（EPC）、设备带入、资产交易和新能源电站智能运维为主的技术服务市场，通过开发、投资、建设、运营、交易工商业分布式光伏电站、集中式地面电站、光储充氢项目及综合能源服务等项目，整合协调技术产品在分布式光伏、充电桩、储能、氢能等相关业务的长期技术储备，产品制造和项目实施能力承接与合作方通过优势互补共同开展业务，捕捉新能源领域新技术研发，新产品制造领域的商机。公司智慧能源管理业务经营模式：为城市、园区、公共建筑、商业综合体、集团客户、机场及数据中心行业用户提供智慧综合能源服务、智能电力服务、储效管理、配售电、高低压成套设备及机电工程总包等服务。

（二）市场地位及主要业绩驱动因素

公司是国内最早从事配电自动化技术推广及设备开发与生产的企业之一，公司注重技术研发，产品结构齐全，产品在两网的整体中标率一直保持稳定且居于行业前列。根据《高压开关行业年鉴（2024）》，公司2024年12kV环网柜产量排名第4位，40.5kV箱式变电站产量排名第4位，12kV箱式变电站产量排名第9位，12kV金属封闭开关设备产量排名第26位，12kV真空断路器产量排名第28位，高压开关产值排名37位。

公司业绩驱动主要因素包括电网市场投资规模、新能源发电及储能行业的快速发展、全球电网设备的结构性短缺及公司技术开发优势、产品优势、人才优势，同时市场、品牌、渠道服务大客户通过招投标方式获取客户合同，应用遍及国家电网公司和南方电网公司各区的配电网、新能源、数据中心、石化、冶金、航空航天、轨道交通、高端装备制造等重要行业，公司拥有国家电网、南方电网、中航工业、中船重工、华能、国电投等重要客户。

报告期内，公司在新能源市场开拓方面取得新突破，成功中标中国华能集团有限公司2025-2027年新能源箱式变压器框架协议采购项目。公司与北京海博思创科技股份有限公司签署了战略合作协议，双方将在新能源项目开发、投资建设、工程实施、设备配套、生产协同、供应商资源共享等方面，依托各自的能力和资源优势，开展多领域、多层次、多形式的全方位合作。公司与深圳市盛弘电气股份有限公司签署了战略合作协议，双方将围绕能源产业升级需求，通过资源共享与能力互补，加速项目落地与规模化应用；在技术协同方向，双方将组建联合研发团队，共同开展新能源关键技术攻关，推动产品兼容性开发，实现双方设备在能源系统中的无缝集成，提升整体解决方案水平。

公司新能源业务重点开拓以新能源投资、工程总承包（EPC）、设备带入、资产交易和新能源电站智能运维为主线的技术服务市场，开发、投资、建设、运营、交易工商业分布式光伏电站、集中式地面电站、光储充氢项目及综合能源服务等项目，整合协调技术产品在分布式光伏、充电桩、储能、氢能等相关业务的长期技术储备，产品制造和项目实施能力承接与合作方通过优势互补共同开展业务，捕捉新能源领域新技术研发，新产品制造领域的商机。公司智慧能源管理业务经营模式：为城市、园区、公共建筑、商业综合体、集团客户、机场及数据中心行业用户提供智慧综合能源服务、智能电力服务、储效管理、配售电、高低压成套设备及机电工程总包等服务。

随着电力体制改革的持续推进，公司近年来在巩固配电设备产品领域优势的同时，积极布局IGBT、光储充氢技术，并联合业内头部企业，积极探索发展新能源业务和综合能源服务业务，努力为全行业合作伙伴提供从新能源发电、储能、充电、氢能运用、综合能源管理等一体化解决方案。

在新能源发电、储能方面，公司多款产品得到广泛应用。公司研发生产的储能变流升压一体机是电化学储能系统的重要组成部分，主要功能是实现蓄电池与电网之间的能量交换，对蓄电池进行充放电的控制和管理，支持并网和离网两种运行模式，公司高低压成套设备种类齐全，产品电压等级覆盖400V至35kV；YBⅡ-405/08-6300系列风电/光伏场式箱变，ZGS(B)系列风电/光伏美式箱变，是依据公司多年在箱变领域内的深耕细作，结合风电/光伏行业特点自行研制的一款新型风电/光伏专用的变电站产品，产品集成了压变压器、高压真空开关、避雷器、智能型低压真空断路器及相应辅助配套设备于一体，将风电/光伏发电装置发出的900V电压升高到35kV电压等级，是风电/光伏发电系统并网输出的专用设备。公司模块化变电站产品采用标准化设计、工厂化生产、装配式建设，十余年来被广泛应用在全国各地，是光伏、风电等新能源开压变电站的首选技术。控股子公司武汉科锐电气股份有限公司（以下简称“武汉科锐”）35kV可分离连接器、绝缘件等产品应用在新能源领域。全资子公司北京科锐博翔电力电子有限公司（以下简称“科锐博翔”）SVG产品可应用于新能源场站，在研产品集中式储能PCS、组串式DCDC储能PCS、户用光储一体机（部分密定型）可应用于储能及户用光储系统领域。报告期内，为开拓海外新能源领域业务布局，公司通过全资子公司北京科锐博翔电力电子有限公司与Greenova Energy Limited合作，在爱尔兰投资设立合资公司“Creative Energy Investments (Europe) Limited”。逐步合将作为公司拓展欧洲及海外新能源业务的桥头堡，探索海外新能源投资及设备出口机会。

在氢能方面，全资子公司科锐博翔以绿电制氢行业需求为契机，研发光伏制氢新型电源系统。控股子公司北京稳力已研发出商用车燃料电池系统、叉车燃料电池系统、重卡燃料电池系统，并可提供空压机、控制器等产品及光制储氢及应用一体化，分布式综合能源系统解决方案。参股北京稳力开发商用车燃料电池系统的前提下，库在大兴氢能示范区已完成隆基绿能产超2千台氢燃料电池叉车，还应用于场馆车、高尔夫球车等微型工具车辆场景。北京稳力120kW商用车燃料电池系统已在49T重卡装车运行20辆，已通过出厂道路型式认证测试。北京稳力开发的新一代燃料电池叉车，采用自适应模糊PID控制算法，可实现参数在线自调整，采用无锚热低温冷启动设计，可实现零下30度快速冷启动，满足物流、仓储、冷链等多种场景的应用需求，兼容国内主流叉车厂家车型，兼容压缩气瓶和储能储氢瓶。

（一）经营模式

报告期内，公司制造业务的采购模式、生产模式、销售模式均未发生重大变化，具体如下：

1、采购模式

公司的配电及控制设备，如环网柜、开关柜、重合器、箱式变电站、模块化变电站等的生产和销售采用订单驱动机制，严格实施按需定制、以销定产的原则，根据不同用户对配置的不同要求，严格按照订单要求进行原材料和配套装置的采购。战略指示器作为配电线路的自动化检测装置，标准化程度较高，可以按计划批量生产，主要原材料按计划定期采购，保持一定的库存数量，以满足持续生产需求。

公司供应链管理部门与战略供应商统一签订采购框架协议，负责采购下单、订单执行、成本控制、采购结算及三包索赔等。

2、生产模式

公司生产环节主要包括产品设计、原材料（包括配套装置和零部件）采购加工、装配调试。产品设计是公司的核心生产环节。一般在设计过程中采取模块化、单元化、组合化的设计，从而有效降低生产周期和后期维护更新成本。由于公司产品的技术独特，并经常根据用户需求进行差异化特殊设计，因此设计工作在公司的产品生产中具有非常重要的地位。公司按需定制，以销定产的配电及控制设备产品，如环网柜、开关柜、重合器、箱变、模块化变电站等，由制造中心根据不同用户对配置的不同要求，提出产品及产品部件差异化的技术方案，完成产品的整体设计，并按照产品部件加工图纸和装配图进行自动化检测装置、标准化程度较高，可按计划批量生产，主要原材料按计划定期采购，保持一定的库存数量，以满足持续生产需求。

公司供应链管理部门与战略供应商统一签订采购框架协议，负责采购下单、订单执行、成本控制、采购结算及三包索赔等。

3、销售模式

公司销售主要采取直销方式，主要通过参与国家电网和南方电网系统招投标的方式或用户工程直销的方式进行产品销售，少数地区通过代理商开拓销售渠道，但由于公司提供技术支持和售后服务。公司产品在生产完工开接到客户发货通知后发货，在客户指定场所由客户组织验收。

公司营销网络遍布30多个省区，形成了全国性的销售网络，分为电网、新能源、行业等销售团队，负责公司各类产品在各细分市场的专业销售，覆盖全国30多个省区。

公司新能源业务经营模式：公司新能源业务重点开拓以新能源投资、工程总承包（EPC）、设备带入、资产交易和新能源电站智能运维为主的技术服务市场，通过开发、投资、建设、运营、交易工商业分布式光伏电站、集中式地面电站、光储充氢项目及综合能源服务等项目，整合协调技术产品在分布式光伏、充电桩、储能、氢能等相关业务的长期技术储备，产品制造和项目实施能力承接与合作方通过优势互补共同开展业务，捕捉新能源领域新技术研发，新产品制造领域的商机。公司智慧能源管理业务经营模式：为城市、园区、公共建筑、商业综合体、集团客户、机场及数据中心行业用户提供智慧综合能源服务、智能电力服务、储效管理、配售电、高低压成套设备及机电工程总包等服务。

（二）市场地位及主要业绩驱动因素

公司是国内最早从事配电自动化技术推广及设备开发与生产的企业之一，公司注重技术研发，产品结构齐全，产品在两网的整体中标率一直保持稳定且居于行业前列。根据《高压开关行业年鉴（2024）》，公司2024年12kV环网柜产量排名第4位，40.5kV箱式变电站产量排名第4位，12kV箱式变电站产量排名第9位，12kV金属封闭开关设备产量排名第26位，12kV真空断路器产量排名第28位，高压开关产值排名37位。

公司业绩驱动主要因素包括电网市场投资规模、新能源发电及储能行业的快速发展、全球电网设备的结构性短缺及公司技术开发优势、产品优势、人才优势，同时市场、品牌、渠道服务大客户通过招投标方式获取客户合同，应用遍及国家电网公司和南方电网公司各区的配电网、新能源、数据中心、石化、冶金、航空航天、轨道交通、高端装备制造等重要行业，公司拥有国家电网、南方电网、中航工业、中船重工、华能、国电投等重要客户。

报告期内，公司在新能源市场开拓方面取得新突破，成功中标中国华能集团有限公司2025-2027年新能源箱式变压器框架协议采购项目。公司与北京海博思创科技股份有限公司签署了战略合作协议，双方将在新能源项目开发、投资建设、工程实施、设备配套、生产协同、供应商资源共享等方面，依托各自的能力和资源优势，开展多领域、多层次、多形式的全方位合作。公司与深圳市盛弘电气股份有限公司签署了战略合作协议，双方将围绕能源产业升级需求，通过资源共享与能力互补，加速项目落地与规模化应用；在技术协同方向，双方将组建联合研发团队，共同开展新能源关键技术攻关，推动产品兼容性开发，实现双方设备在能源系统中的无缝集成，提升整体解决方案水平。

公司新能源业务重点开拓以新能源投资、工程总承包（EPC）、设备带入、资产交易和新能源电站智能运维为主线的技术服务市场，开发、投资、建设、运营、交易工商业分布式光伏电站、集中式地面电站、光储充氢项目及综合能源服务等项目，整合协调技术产品在分布式光伏、充电桩、储能、氢能等相关业务的长期技术储备，产品制造和项目实施能力承接与合作方通过优势互补共同开展业务，捕捉新能源领域新技术研发，新产品制造领域的商机。公司智慧能源管理业务经营模式：为城市、园区、公共建筑、商业综合体、集团客户、机场及数据中心行业用户提供智慧综合能源服务、智能电力服务、储效管理、配售电、高低压成套设备及机电工程总包等服务。

随着电力体制改革的持续推进，公司近年来在巩固配电设备产品领域优势的同时，积极布局IGBT、光储充氢技术，并联合业内头部企业，积极探索发展新能源业务和综合能源服务业务，努力为全行业合作伙伴提供从新能源发电、储能、充电、氢能运用、综合能源管理等一体化解决方案。

在新能源发电、储能方面，公司多款产品得到广泛应用。公司研发生产的储能变流升压一体机是电化学储能系统的重要组成部分，主要功能是实现蓄电池与电网之间的能量交换，对蓄电池进行充放电的控制和管理，支持并网和离网两种运行模式，公司高低压成套设备种类齐全，产品电压等级覆盖400V至35kV；YBⅡ-405/08-6300系列风电/光伏场式箱变，ZGS(B)系列风电/光伏美式箱变，是依据公司多年在箱变领域内的深耕细作，结合风电/光伏行业特点自行研制的一款新型风电/光伏专用的变电站产品，产品集成了压变压器、高压真空开关、避雷器、智能型低压真空断路器及相应辅助配套设备于一体，将风电/光伏发电装置发出的900V电压升高到35kV电压等级，是风电/光伏发电系统并网输出的专用设备。公司模块化变电站产品采用标准化设计、工厂化生产、装配式建设，十余年来被广泛应用在全国各地，是光伏、风电等新能源开压变电站的首选技术。控股子公司武汉科锐电气股份有限公司（以下简称“武汉科锐”）35kV可分离连接器、绝缘件等产品应用在新能源领域。全资子公司北京科锐博翔电力电子有限公司（以下简称“科锐博翔”）SVG产品可应用于新能源场站，在研产品集中式储能PCS、组串式DCDC储能PCS、户用光储一体机（部分密定型）可应用于储能及户用光储系统领域。报告期内，为开拓海外新能源领域业务布局，公司通过全资子公司北京科锐博翔电力电子有限公司与Greenova Energy Limited合作，在爱尔兰投资设立合资公司“Creative Energy Investments (Europe) Limited”。逐步合将作为公司拓展欧洲及海外新能源业务的桥头堡，探索海外新能源投资及设备出口机会。

在氢能方面，全资子公司科锐博翔以绿电制氢行业需求为契机，研发光伏制氢新型电源系统。控股子公司北京稳力已研发出商用车燃料电池系统、叉车燃料电池系统、重卡燃料电池系统，并可提供空压机、控制器等产品及光制储氢及应用一体化，分布式综合能源系统解决方案。参股北京稳力开发商用车燃料电池系统的前提下，库在大兴氢能示范区已完成隆基绿能产超2千台氢燃料电池叉车，还应用于场馆车、高尔夫球车等微型工具车辆场景。北京稳力120kW商用车燃料电池系统已在49T重卡装车运行20辆，已通过出厂道路型式认证测试。北京稳力开发的新一代燃料电池叉车，采用自适应模糊PID控制算法，可实现参数在线自调整，采用无锚热低温冷启动设计，可实现零下30度快速冷启动，满足物流、仓储、冷链等多种场景的应用需求，兼容国内主流叉车厂家车型，兼容压缩气瓶和储能储氢瓶。

证券代码：002350 证券简称：北京科锐 公告编号：2026-022

北京科锐集团股份有限公司

2025 年度报告摘要

附件二

北京科锐集团股份有限公司

2025年度股东会授权委托书

兹委托_____先生（女士）代表本人（或本单位）出席北京科锐集团股份有限公司于2026年5月26日召开的2025年度股东会，并代表本人（或本单位）按以下方式行使表决权：

本次股东会提案表决意见表

提案编码	提案名称	备注	同意	反对	弃权
100	总议案：除累积投票提案外的所有提案	√			
非累积投票提案					
1.00	《2025年度董事会工作报告》	√			
2.00	《2025年度利润分配预案》	√			
3.00	《关于修订公司部分管理制度的议案》	√作为投票对象的子议案数：3			
3.01	《募集资金管理制度》	√			
3.02	《董事、高级管理人员薪酬与绩效考核管理制度》	√			
3.03	《累积投票制实施细则》	√			
4.00	《关于调整独立董事津贴的议案》	√			
5.00	《关于2025年度和2026年度董事薪酬的议案》	√			

说明：请在“同意”或“反对”或“弃权”空格内填上“√”号，投票人只能表明“同意”、“反对”或“弃权”一种意见，涂改，填写其他符号、多选或不选的表决票无效，按弃权处理。关联股东需回避表决。

委托人签名（或法定代表人签名并加盖公章）：

委托人身份证号码（或企业法人社会信用代码）：

委托人股东账号： 委托人持股数：

被委托人签名：

被委托人身份证号码：

委托日期： 年 月 日

本授权委托书的有效期限为自本授权委托书签署之日起至本次股东会结束之时止。

注：授权委托书剪报、复印或按以上格式自制均有效。

附件三：

参会股东登记表

姓名或名称：	证件号码：
股东账号：	持股数量：
联系电话：	电子邮箱：
联系地址：	邮编：
是否本人参会：	备注：

证券代码：002350 证券简称：北京科锐 公告编号：2026-025

北京科锐集团股份有限公司
关于修订公司部分管理制度的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

一、制度修订基本情况

北京科锐集团股份有限公司（以下简称“公司”）于2026年4月27日召开第八届董事会第二十次会议，审议通过了《关于修订公司部分管理制度的议案》。为了进一步规范公司治理，提升规范运作水平，结合公司实际发展需求，公司对《募集资金管理制度》和《董事、高级管理人员薪酬与绩效考核管理制度》进行了修订，新制订了《累积投票制实施细则》和《董事、高级管理人员离职管理制度》，具体情况如下：

序号	修订制度名称	是否提交股东会审议
1	《募集资金管理制度》	是
2	《董事、高级管理人员薪酬与绩效考核管理制度》	是
3	《累积投票制实施细则》	是
4	《董事、高级管理人员离职管理制度》	否

修订后的《募集资金管理制度》《董事、高级管理人员薪酬与绩效考核管理制度》及新制订的《累积投票制实施细则》《董事、高级管理人员离职管理制度》详见公司指定信息披露媒体巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）。

二、备查文件

1、第八届董事会第二十次会议决议；

2、提名委员会2026年第一次会议决议；

3、薪酬与考核委员会2026年第一次会议决议；

4、独立董事专门会议2026年第二次会议决议。

特此公告。

北京科锐集团股份有限公司董事会

2026年4月27日

证券代码：002350 证券简称：北京科锐 公告编号：2026-024

北京科锐集团股份有限公司
关于2025年度计提资产减值准备的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

北京科锐集团股份有限公司（以下简称“公司”）于2026年4月27日召开第八届董事会第二十次会议，审议通过《关于2025年度计提资产减值准备的议案》，现将公司本次计提资产减值准备的具体情况说明如下：

一、本次计提资产减值准备的原因

为客观反映公司财务状况，公司根据《企业会计准则》的有关规定，基于谨慎性原则，公司对可能存在减值迹象的资产计提减值准备。

二、本次计提资产减值准备情况概述

依据《企业会计准则》及公司会计政策相关规定，本着谨慎性原则，截至2025年12月31日，公司累计计提各项资产减值准备为337,480,478.97元，其中2025年度计提36,992,671.89元，减少9,908,167.18元（收回或转回1,609,305.82元，转销或核销8,298,861.36元），其他变动-49,447.80元（主要系处置子公司引起的坏账准备减少所致）。具体情况如下表：

项目（单位：元）	期初余额	本年增加金额	本年减少金额			期末余额
		计提	收回或转回	转销或核销	其他	
应收账款坏账准备	103,633,925.68	-168,676.48	1,609,305.82			101,855,943.38
其他应收款坏账准备	4,581,950.63	1,338,442.42			-49,447.80	5,870,945.25
合同资产减值准备	14,888,085.29	1,596,346.36				16,484,431.65
存货跌价准备	44,701,810.57	11,850,669.16		3,872,007.78		52,680,471.95
持有待售资产减值准备	4,426,853.58			4,426,853.58		0.00
固定资产减值准备	510,218.47	3,272,771.54				3,782,990.01
无形资产减值准备	52,301,628.41	11,165,227.94				63,466,913.35
商誉减值准备	85,401,029.43	7,937,849.95				93,338,879.38
合计	310,445,422.06	36,992,671.89	1,609,305.82	8,298,861.36	-49,447.80	337,480,478.97

三、计提减值准备情况具体说明

1、应收账款坏账准备：期末较期初减少主要为已计提坏账准备的应收账款于本期内收回。

2、其他应收款坏账准备：期末较期初增加主要为按照预期信用损失一般模型计提坏账准备；其他变动主要为处置子公司引起的坏账准备减少。

3、合同资产减值准备：期末较期初增加主要为公司对应收客户质保金等计提的坏账准备。

4、存货跌价准备：期末较期初的增加主要为在资产负债表日，公司按照成本与可变现净值孰低原则对在库原材料等存货计提减值准备；期末较期初的减少主要为公司计提减值的库存商品等实现对外销售。

5、持有待售资产减值准备：期末较期初减少主要为相关持有待售资产完成对外出售，根据《企业会计准则》规定，将对应资产原已计提的减值准备予以转销，本次转销不影响本期利润。

6、固定资产减值准备：期末较期初增加主要为在资产负债表日，公司对发生了减值迹象的子公司固定资产，按照其账面价值与可回收金额孰低原则计提减值准备。

7、无形资产减值准备：期末较期初增加主要为在资产负债表日，公司对发生了减值迹象的子公司无形资产，按照其账面价值与可回收金额孰低原则计提减值准备。

8、商誉减值准备：期末较期初增加主要为本报告期公司对并购暨门科锐能源服务有限公司形成的合商誉计提减值准备所致。

四、本次计提资产减值准备对公司财务状况的影响

公司本期新增资产减值准备合计金额36,992,671.89元，取回或转回资产减值准备合计金额1,609,305.82元，转销或核销资产减值准备合计金额8,298,861.36元（其中：持有待售资产减值准备本年转销金额4,426,853.58元不影响本期利润），因处置子公司减少坏账准备49,447.80元（不影响本期利润），以上共减少公司2025年度利润总额31,511,358.29元。

五、审计委员会审议意见

审计委员会认为公司本次计提资产减值准备符合《企业会计准则第8号——资产减值》《深圳证券交易所上市公司自律监管指南第1号——业务办理》和公司相关会计政策的规定，体现了谨慎性原则，符合公司实际情况。本次计提资产减值准备后能更加客观公允地反映公司财务状况、资产价值及经营成果。同意公司《关于2025年度计提资产减值准备的议案》并提交董事会审议。

六、备查文件

1、第八届董事会第二十次会议决议；

2、审计委员会2026年第二次会议决议。

特此公告。

北京科锐集团股份有限公司董事会

2026年4月27日

证券代码：002350 证券简称：北京科锐 公告编号：2026-023

北京科锐集团股份有限公司
关于2025年度利润分配预案的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

一、审议程序

北京科锐集团股份有限公司（以下简称“公司”）于2026年4月27日召开第八届董事会第二十次会议，审议通过《2025年度利润分配预案》，该预案尚需提交公司2025年度股东会审议。

二、利润分配方案的基本情况

根据信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）对公司2025年度财务状况出具的标准无保留意见的审计报告，公司2025年度合并报表实现归属于上市公司股东的净利润为54,522,010.04元；母公司实现净利润为67,483,834.29元，根据《公司法》和《公司章程》的有关规定，按母公司实现净利润10%提取法定盈余公积金6,748,383.43元，母公司当年可供股东分配利润为60,735,450.86元，2025年末，合并报表累计未分配利润为471,509,911.32元，母公司报表累计未分配利润为471,509,911.32元。

根据中国证监会《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第1号——主板上市公司规范运作》和《公司章程》，公司（未来三年股东回报规划（2024年-2026年））等相关规定，结合公司经营性资金需求，综合考虑公司长期发展规划和短期经营发展实际，公司董事会提出公司2025年度利润分配预案如下：以未来实施分配方案时股权登记日的可参与利润分配的股本为基数，以公司现有总股本10股派发现金股利0.32元（含税），不送红股，不以公积金转增股本。

根据公司第八届董事会第二十次会议决议日总股本542,331,351股减去回购专用证券账户股份4,372,192股为基数计算，本次现金分红总额为