

北京理工导航控制科技股份有限公司

2026 年度“提质增效重回报”行动方案

为落实《中国证监会关于深化科创板改革服务科技创新和新质生产力发展的八条措施》，响应上海证券交易所开展“提质增效重回报”专项行动的公开倡议，践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，维护北京理工导航控制科技股份有限公司（以下简称“公司”）全体股东利益，公司于 2025 年 4 月制定了《2025 年度“提质增效重回报”行动方案》，2025 年，公司通过切实地履行《2025 年度“提质增效重回报”行动方案》，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。公司为能在 2026 年更好地延续上述良好成绩，特制定《2026 年度“提质增效重回报”行动方案》并对 2025 年度“提质增效重回报”行动方案的执行情况进行评估总结，具体情况如下：

一、聚焦公司战略，提升核心竞争力

惯性导航技术是军事领域最重要的核心通用技术之一，其发展水平直接影响武器装备的先进性。公司致力于打造国内领先的惯性导航技术平台，以新质生产力助力科技强军，率先攻克了高动态载体导航控制、多种传感器误差精确建模与补偿等大量导航控制领域核心技术，研发产品在远程精确制导弹药等多型核心武器平台中得到广泛应用，为我国惯性导航产业和国防工业做出重要贡献。

随着惯性技术新成果不断涌现，军、民用市场的应用场景越来越多。公司精确把握惯性技术发展方向、精确制导武器技术需求及相关下游行业市场发展趋势，制定了三大发展战略：1、持续优化惯性导航系统产品技术，根据市场需求扩大生产规模和应用场景；2、加强光纤陀螺仪的研发力度，着力提高陀螺性能；3、积极响应国家发展战略，在立足军工的同时，拓展民品领域下游市场应用。

2025 年，公司围绕上述发展战略，全年实现营业收入 30,103.56 万元，实现归属于上市公司股东的净利润-923.31 万元。

2026 年，公司将继续围绕上述发展战略，积极应对市场环境变化，专注主

营业务的深耕细作，针对**51 系列惯性导航系统等既有定型产品，公司将密切跟踪下游客户需求，积极配合总体论证，进一步优化产品型谱，形成更高性价比的典型产品，抓住产业链其他配套厂商产能逐渐恢复的机会，努力推动公司产品订单逐步提升，提高市场占有率；针对处于科研、竞标或小批量生产阶段的多款产品，公司将进一步加快与总体单位的沟通协调，加大技术和研发投入，积极配合及参与各军兵种新型武器弹药的研发配套工作，加速在研型号项目定型及量产销售；与此同时，公司将加快探索新兴领域创新，对接多个商业航天项目及民用项目配套，积极组织参与更多择优竞标，在无人机、无人船、自动驾驶、能源勘探、测绘等各类应用场景的产品端发力，锻造新质生产力，推动业绩向上成长，持续提升公司竞争力。

1、全力以赴增加主营业务收入，奋力推动公司业绩向上发展

公司积极跟踪 2023 年 10 月客户 A 下达的关于“某型惯性定位导航装置”产品（预计合同金额达人民币 11,208.96 万元）的订货通知执行情况。公司于 2025 年 1 月成功完成备产通知的合同签订工作，合同金额为 17,579.3856 万元（按中标单价计算，合同最终金额以军方审定价格为准），受产业链供求关系以及最终客户需求等因素影响，合同的签订时间较计划签订时间有所延后，签订的产品数量和总金额有所增加。2025 年 4 月，公司与单位 A 再次完成 2 份某型惯导装置的产品合同签订，合同金额为 6,526.5984 万元（合同价格为含税暂定价，最终价格待后续依据装备部下达的谈判措施，完成谈判后签订补充协议对合同价格进行追溯），上述 3 份销售合同金额共计 24,105.9840 万元。2025 年，公司将上述订货合同产品的生产交付列为工作重点，并已成功完成全部产品的交付及验收工作。

2026 年 3 月，公司与单位 B 完成《武器装备配套订购合同》（以下简称“订购合同”）的签订。合同金额为 4,614.00 万元，根据本次签订的订购合同的约定，此次产品的交付时间为 2026 年，预计将对公司 2026 年度的资产总额、资产净额、营业收入及营业利润产生积极影响。公司将继续以产品的生产交付列为工作重点，保证订单产品按期完成交付及验收工作。

2、积极开拓新兴市场，培育第二增长曲线

2025年，公司持续突破传统兵器领域局限，全力开拓航空、航天、航海等多军种市场，多个新项目取得关键性进展：某模块化舵机项目和某型IMU项目，在方案竞标中取得优异成绩，均入围实物比测阶段，某型IMU项目以第一名成绩入围；某型XM项目稳步推进，信息处理及控制组件项目成功中标；某型惯性卫星组合导航已签订研制合同，首飞试验成功，并通过用户下厂验收；某型舰载无人机项目惯导产品持续交付。靶机、靶弹项目取得重大进展。光纤陀螺仪、双轴旋转惯导、光纤捷联惯性导航系统签订合同，实现公司产品在车辆、水下航行器/水中兵器、激光通信领域的首次应用。

另一方面，公司积极跟踪商业航天领域，适时把握行业动态，取得了一定的成效。2025年，公司研制高精度定向定姿设备应用在激光通信机头之间的高精度稳定与跟踪控制，用于太空和临近空间大容量激光通信，产品已交付用户。公司根据某商业航天公司的技术要求，研制了高可靠分布式智能传感与导航组件，产品满足用户技术指标要求，可在大型可重复使用运载火箭中工程应用。控股子公司石家庄宇讯电子有限公司（以下简称“宇讯电子”）为某公司开发商业航天卫星地面测控站设备，包括：S频段、X频段、Ku频段、Ka频段测控站配套的测控信道设备及LNB、BUC设备，遥控、遥测、数传、射频切换、校零等十余种产品，目前产品已定型，2025年完成部分产品交付。公司的导航产品可应用于火箭发射和运动体的高精度姿态控制，公司的射频产品可应用于卫星和地面站的信息通讯，为公司后续在军民两用领域的持续发展指明了方向。

2026年，公司始终将军工市场作为公司经营发展的根本，多措并举巩固市场地位、拓宽业务覆盖。聚焦“十五五”新型装备预研与列装核心需求，深化与军方总体单位、军工集团的合作粘性，精准对接陆军、海军、空军等多军种装备配套需求，针对性开展产品适配研发与方案论证，全力争取新增军品订单落地。

民用领域方面，发挥公司核心惯导技术优势，抢抓民品新兴产业发展机遇，紧扣国家“十五五”商业航天战略部署，以商业航天、低空经济、深海经济为三大核心突破口，加速民品领域全方位布局，培育新的业绩增长点，实现民品业务规模化、高质量发展。

3、加强技术研发投入，保持技术领先

公司技术优势明显，研发为立身之本，截至 2025 年 12 月 31 日，公司拥有 18 项发明专利和 63 项软件著作权，形成了 16 项核心技术。2025 年研发投入占营业收入的比例为 12.18%，科研成果丰硕。

2026 年，公司将继续保持较高的研发投入，加大人才投入，进一步完善导航、制导与控制技术及产品梯队，在惯性领域持续完善轻量化激光惯导、三自高精度惯组产品链，在制导领域持续完善多型号、多应用场景舵机产品，同时加速建设强大的科研团队和先进的实验室设施，加强与校企、科研院所的合作创新，通过与北京理工大学等高校的技术交流及合作，推动公司开展惯导技术前沿研究和创新工作。通过上述自主创新、人才引进、技术引进等多种方式加快推进新产品开发、新技术研发，坚持以客户和市场需求为导向，加强与总体单位的交流，研发国家、军队、民用客户所需要新技术，将公司科技创新的成果转化为经营业绩。

二、整合行业资源、优化产业布局，提高实体投资回报

为增强公司竞争优势、进一步提高市场份额，2024 年 4 月，公司以收购股权及增资方式取得宇讯电子的控制权，并已完成了相关的工商变更登记手续。工商变更完成后，公司直接持有宇讯电子 50.60%的股权，宇讯电子成为公司的控股子公司，纳入公司合并报表范围。

2025 年，公司积极整合双方优势资源，将宇讯电子的业务、采购管理、市场开拓等环节纳入到公司整体发展体系中，通过双方在技术、产品、业务及资源的融合，实现惯性导航系统、弹载计算机系统与卫星导航系统等相关产品的全套研发及生产，提升公司现有产品快速迭代能力及新产品设计研发能力，为下游客户提供整套解决方案，同时提高公司对上游供应商的议价能力，稳步增强公司盈利能力和抗风险能力。2025 年宇讯电子实现营业收入 9,096.52 万元，较上年同比增长 75.88%，实现归属于母公司所有者净利润 1,264.85 万元。

2026 年，公司将充分发挥上市公司的平台作用，进一步挖掘公司产品上下

游产业及相关行业的合作潜力，重点开拓水下通讯与定位、无人驾驶、商业航天等领域，力争尽快为经营增长做出贡献。

三、优化管理，提高效率

1、完善供方管理，提高生产效率

2025年，公司充分利用数字化办公平台，加强内控，压缩库存，提高资金的周转率和使用效率。为了进一步提升产品整体生产效率，降低产品生产周期，公司2026年将严格把控供应商在核心零部件方面的供货质量与供货期限，从源头上严格控制采购质量，响应提质增效的管理理念。

2、提高存货、应收账款周转率，提高经营效率

2025年，公司实施全面预算管理，控制成本与费用，提高资金利用效率；优化存货管理和生产流程，减少不必要的损耗。

针对军工企业回款周期相对较长、应收账款相对较高的行业普遍现象，公司将在2026年进一步加强应收账款管理，基于客户实际需求和情况，优化交货周期和资金回款账期，同时推动业务前端数字化，加强全过程的资金监控，实现应收逾期的实时预警，并积极主动清收回款，制定应收账款清收专项工作组，加快资金回笼，减少坏账风险。

四、坚定落实股东回报计划，增强投资者获得感

1、制定积极分红政策，共享发展成果

2024年公司制定了“每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的35%”的固定股利支付率政策。公司2025年度归属于上市公司股东的净利润为负，未满足分红的条件，公司正采取各项措施全力以赴增加经营收入，未来将积极落实分红政策，维护全体股东的长远利益，使投资者与公司共享发展成果，增强投资者获得感，打造“长期、稳定、可持续”的股东价值回报机制。

2、持续实施股份回购，传递价值信号

2024年8月26日，公司控股股东、实际控制人之一、董事长汪渤先生提议

公司以公司自有资金通过集中竞价交易方式实施股份回购，在未来适宜时机全部用于员工持股计划或股权激励计划。公司于 2024 年 8 月 29 日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股份方案的议案》，同意公司使用不低于人民币 1,500.00 万元，不超过人民币 3,000.00 万元的自有资金，以不超过 33.00 元/股（含）的回购价格，回购公司股份并在未来适宜时机全部用于员工持股计划或股权激励计划，回购期限为自董事会审议通过回购方案之日起 12 个月内。

2025 年 7 月 24 日，公司完成回购，已实际回购公司股份 540,464 股，占公司总股本的 0.61%，回购最高价格 49.92 元/股，回购最低价格 21.65 元/股，回购均价 27.78 元/股，使用资金总额 1,501.52 万元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。因公司于 2024 年 8 月 15 日完成前次股份回购方案，公司回购专用证券账户存放前次已回购股份 5,300,024 股，占公司总股本比例为 6.02%，本次回购完成后，公司回购专用证券账户存放股份增加至 5,840,488 股，占公司总股本的比例为 6.64%。

3、积极践行社会责任，推动可持续发展

公司分别于 2023 年 4 月 26 日、2024 年 4 月 30 日、2025 年 4 月 22 日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）主动披露了公司社会责任报告，客观、规范、透明和全面地向公众展示了公司关于治理、经济、环境及社会责任等方面的理念与成果。2026 年，公司将继续践行社会责任新发展理念，积极融入国家重大战略，促进公司新质生产力发展，并继续主动披露相关情况且保证内容真实、准确、客观、完整。

4、提高信息披露质量，加强投资者沟通

2025 年，公司严格遵守法律法规和监管机构规定，严格执行公司信息披露管理制度，真实、准确、完整、及时、公平地履行信息披露义务。公司高度重视投资者关系管理工作，累计召开业绩说明会暨投资者开放日活动 3 次，面向全体股东，组织投资者走进公司，实地了解公司生产经营和技术研发进展，使其全面及时了解公司经营状况，保障中小投资者与机构投资者能够平等的获得公司经营

信息。公司董事长、独立董事、总经理等核心高管团队出席会议，同投资者积极沟通。2025 年公司接待机构、券商调研 16 次，通过机构投资者的专业分析向市场传递公司的投资价值，同时及时上传调研纪要，便于个人投资者理解市场机遇及风险，提升公司透明度，保证信息公平。

2026 年，公司将持续强化信息披露的合规性，确保基础信息准确完整，并将进一步加强信息披露的透明度，严格遵守《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第 2 号——自愿信息披露》要求，将签署重大合同、项目中标、签订战略合作协议等战略信息以及重要财务信息、研发信息、未来发展计划等影响公司经营发展的相关信息通过临时公告等形式及时披露，减少投资者的信息不对称，同时严格遵守信息披露的持续性和一致性，不进行选择性披露，为投资者提供准确的投资决策依据。

优化投资者沟通渠道，提升信息披露有效性；通过建立稳定的分红政策与股份回购方案，增强投资者回报并切实履行社会责任。通过公司定期报告、自愿披露、临时公告、业绩说明会、接待投资者现场调研、上证 e 互动、电话、邮件等诸多渠道，公司计划 2026 年召开不少于 3 次业绩说明会，将公司经营成果、财务状况等情况，及时、公开、透明地传达给市场参与各方，促进公司与投资者之间建立长期、稳定、相互信赖的关系。增进与投资者沟通，消除信息壁垒，提供准确的投资决策依据。构建透明、高效的信息披露体系。

五、增强激励机制，强化“关键少数”责任，利益共担共享

为维护投资者利益，强化管理层、核心员工与股东利益共担共享，促进公司长远发展，2024 年 1 月 15 日，公司召开 2024 年第一次临时股东大会，审议通过了 2023 年股票期权激励计划相关议案，于 2024 年 3 月 7 日向 43 名激励对象授予共计 545.70 万份的股票期权，于 2024 年 12 月 30 日向 6 名激励对象授予 67 万份股票期权，并设置了 2024、2025 年的业绩考核目标，上述股票期权预留部分授予登记已于 2025 年 1 月完成。

2026 年，公司将高管薪酬与公司经营情况、绩效等挂钩。为保障公司高级管理人员勤勉尽责，提升工作效率及经营效益，根据同行业可比公司的薪酬水平并

结合公司的实际经营情况，公司制定了固定薪酬和绩效薪酬相结合的高级管理人员薪酬制度，将其考核及薪酬与公司发展和股东利益相结合，有利于激发管理层的积极性和创造性，保障公司的长期稳定发展。

六、完善公司治理，提高管理水平

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，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，并明确董高等相关主体在推动“提质增效重回报”方面的职责，全面保障股东权益。

1、深化落实独立董事制度改革，积极发挥独董作用

2025年，公司已根据新修订的《公司法》《上市公司独立董事管理办法》等法律法规，持续完善法人治理结构，提高规范运作水平，积极响应独立董事制度改革精神，积极落实独立董事制度改革等要求。

2026年，公司将及时向独立董事汇报经营情况和重大事项，切实保障独立董事的知情权，强化独立董事对公司的监督体系，提高独立董事履职能力，更加有效的发挥独立董事作用，进一步促进公司规范运作，并通过独立董事的履职保护中小投资者合法权益。

2、完善内控建设，推动公司规范发展

公司管理层将严格按照相关法律法规及规章制度要求，加强内部控制管理，完善公司治理，保证公司财务报告及相关会计信息的真实性、准确性和完整性，推动公司规范化、高效化运行。同时，以结果为导向，不断提高管理水平，提升经营效率，确保公司稳定、持续、健康发展。

3、董事、高级管理人员积极参与相关培训

公司董事、高级管理人员将继续积极参加上海证券交易所及各监管机构举办的相关培训，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。

公司将持续评估、实施“提质增效重回报”的具体举措，牢固树立回报投资

者意识，努力提高业绩表现，增强投资者获得感，保护投资者合法权益，切实履行上市公司的责任和义务，回馈投资者的信任。

本行动方案是基于公司当前实际情况而作出，其中所涉及的公司规划、发展战略等前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，未来可能会受到行业发展、市场环境等因素的影响，具有一定的不确定性，敬请广大投资者注意相关风险。

北京理工导航控制科技股份有限公司

2026年3月30日