

北京理工导航控制科技股份有限公司

2024 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》，响应上交所开展“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，特制定 2024 年度“提质增效重回报”行动方案，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，推动公司高质量可持续发展。主要措施包括：

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一国武器装备的先进性。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，在军、民用市场均有广阔应用前景。公司精确把握惯性技术未来发展方向、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：一、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；二、加强光纤陀螺仪的研发力度，向着提高精度、零偏稳定性和标度因数稳定性的方向发展；三、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。

2024 年公司将围绕上述发展战略，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多家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，以加速在研型号项目定型及量产销售；与此同时，公司将加快探索民用等新兴领域创新，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，在适用于无人机、无人船、自动驾驶、能源勘采、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

由于公司上级配套单位的部分配套厂商出现产能供应短缺，不能满足产业链的整体需求，导致公司 2023 年度签订的合同订单量较少，营业收入低于 1 亿元且净利润为负，2024 年 5 月 6 日公司股票被实施退市风险警示。公司董事会和高管团队对此高度重视，全司动员，积极采取各项措施，全力以赴增加经营收入，将尽快消除上述情形作为公司首要任务。

在公司全体同仁的努力下，2024 年 6 月 21 日公司发布《关于完成签订日常经营重大合同的进展公告》，成功完成与中国兵器工业集团有限公司下属单位 A 的“某型惯导装置”订货合同签订，合同金额为 10,446.408 万元（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），合同约定交付时间为 2024 年。

2024 年下半年，公司将上述订货合同产品的生产交付列为工作重点，由公司董事长汪渤带头，总经理董明杰、副总经理石永生、沈军、高志峰等领导班子成员以及生产部部长李明燕等核心技术和生产人员共同组成“安全有序保生产按时高质保交付”工作专项小组带领全体职工共同奋战一线，确保合同相关的采购、生产、外协、质控、检验等工作顺利有序进行，工作组将重点针对影响生产进度的潜在风险进行逐一排查和解决，建立健全供应链管理体系，对原材料供应商的产能、供货周期等相关事项进行充分沟通和把控，确保生产所需原材料可以按照生产计划及时到货。

截至本方案披露日，公司已签约订单总额超过 1.2 亿元，公司有信心通过精细化管理保证产品按时按质交付，如订单产品按期完成交付验收并全部确认收入，

同时公司合并已收购子公司财务报表，预计公司 2024 年度的营业收入会有较大的提高。

除已签约合同外，公司还将密切跟踪 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，积极配合总体单位做好器件方案调整工作，公司已完成验证试验，后续总体单位将组织召开鉴定审查会批准“某型惯性定位导航装置”产品定型并转入正式生产，公司将积极配合总体单位，尽快完成合同签订并投产。

2、积极开拓新兴市场，培育第二增长曲线

为增强公司抗风险能力，2024 年公司一方面将继续稳固传统市场，充分利用公司在兵器领域的实力和优势，深挖客户资源，把既有客户做透做实，在远程制导弹药领域持续发力。

另一方面将积极开拓新兴市场，把公司成熟的技术和产品向行业应用的纵深推进，抓住国内相关的重点和焦点项目，力争取得新的突破，将航空、航天、航海作为公司拓展市场的主攻方向，航弹、空空弹、运载车辆作为公司产品拓展新应用的主要载体，2023 年以来公司已参与了 10 余次相关领域的择优竞标，并成功进入多个型号的研制序列。

民用领域方面，公司已研发出适用于无人机、无人船、自动驾驶、能源勘采、测绘等各类应用场景的导航产品，在无人机、采煤机上的应用已形成销售订单。未来公司将落实市场对发展的引导作用，进一步开发新技术、发现新应用、拓展新方向。

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 2023 年 12 月 31 日，公司拥有 14 项发明专利和 33 项软件著作权，形成了 16 项核心技术。2023 年研发投入占营业收入的比例为 156.98%，科研人员数量比上年增长 65%，全年新增授权发明专利 5 项，软件著作权 7 项，科研成果丰硕，公司顺利通过中关村高新技术企业、国家高新技术企业复审，技术竞争力不断提高。

截至 2024 年一季度，公司研发投入占营业收入的比例达 78.25%，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。

2024 年，公司还将持续推进光纤陀螺仪生产项目、惯导装置扩产建设项目和研发中心建设项目，上述项目建成后将有效缩短公司产品、服务与技术研发周期，提升公司创新能力，增强公司可持续发展能力。

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，公司于 2024 年 4 月以收购股权及增资方式取得石家庄宇讯电子有限公司（以下简称“宇讯电子”）的控制权，并已完成相关的工商变更登记手续，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。

公司目前正在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。

2024 年下半年，公司还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

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 2024 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

公司将实施全面预算管理，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 2024 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。如 2024 年一季度对应采购预付款超过 3,800 万元的配套销售合同，设立专项工作小组每周重点关注客户项目的交付和验收进展，按工程进度要求客户回款，目前回款进度符合预期。通过上述优化方式提高管理效率、降低生产成本和营销成本，提高企业盈利水平，争取实现收入和利润的增长。

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

自上市以来，公司高度重视投资者回报，始终实行积极、持续的利润分配政策，2022 年累计派发现金红利 55,000,000 元（含税），占 2021 年度归属于母公司股东净利润的 75.27%；2023 年派发现金红利 48,400,000.00 元（含税），占 2022

年度归属于母公司股东的净利润的比例为 86.73%。

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。因受产业链配套关系影响，公司 2023 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

基于对公司未来的发展信心和长期价值认可，2023 年 8 月 17 日和 2024 年 3 月 18 日，公司分别召开第二届董事会第三次会议及第八次会议，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》及《关于增加回购股份资金总额的议案》，同意公司用不低于人民币 1.0 亿元，不超过人民币 1.5 亿元的超募资金回购公司股份，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。

截至 2024 年 6 月 28 日，公司通过上交所交易系统以集中竞价交易方式回购公司股份 4,558,022 股，占公司总股本的比例为 5.18%，回购成交的最高价为 48.71 元/股，最低价为 18.84 元/股，支付的资金总额为人民币 133,081,737.83 元（不含印花税、交易佣金等交易费用），未来公司将继续在回购期限内择机实施股份回购并及时履行信息披露义务。

五、加强与投资者沟通，高质量信息披露

1、强制性信息：公司高度重视投资者关系管理工作，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。

2、自愿信息披露：2024 年，公司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，消除投资者间的信息不对称性，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。

3、公司计划 2024 年召开不少于 3 次业绩说明会，包括公司董事长等核心高管团队将出席会议，便于中小投资者及个人投资者及时准确了解公司真实情况。

4、面向全体股东，设立不少于 2 次投资者接待日活动，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。

5、计划全年接待机构、券商调研不少于 5 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。

6、建立健全投资者意见征询及反馈机制，深入了解投资者的实际诉求，及时解答其疑惑，并通过官网、上证 e 互动、业绩说明会或定期报告中做出针对性回应。

2024 年，公司将通过上市公司定期报告、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，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。

六、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，并于 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，占目前公司股本总额的 6.20%，行权价格为 38.82 元/份，并设置了 2024、2025 年的业绩考核目标。2024 年，公司将确保与

实控人、控股股东、持股超过 5%以上股东及公司董监高等“关键少数”保持密切沟通，跟踪并监督相关方承诺履行情况，不断强化相关方的责任意识 and 自我约束意识，稳定投资者预期，维护公司长远发展。

公司将进一步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。

2024 年，公司还将继续优化薪酬及绩效体系，除公司层面对营业收入增长率业绩考核外，还对个人设置了合理的绩效考核体系，将股权激励计划与日常薪酬结合，不断优化人才激励机制，保持科研等核心团队稳定。

七、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，并明确董监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

2024 年，公司将根据新修订的《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，加快落实独立董事制度改革等要求。

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、董监高积极参与相关培训

公司董事、监事、高级管理人员将继续积极参加上交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

2024年7月18日