

成都智明达电子股份有限公司

2026 年度“提质增效重回报”行动方案

为持续提升成都智明达电子股份有限公司（以下简称“公司”）核心经营能力与资本市场投资价值，切实保障股东合法权益，在 2025 年度行动方案实施成果基础上，结合行业发展趋势、公司业务布局及市场需求变化，特制定 2026 年度“提质增效重回报”行动方案。本方案将以深耕主业、效率提升、创新驱动、价值共享为核心，通过精细化运营、技术攻坚、机制完善等措施，进一步夯实公司核心竞争力，实现经营业绩与股东回报的持续协同增长。

一、深耕主业，拓展新业务布局

2026 年公司继续深耕机载、弹载等传统优势领域，深化与核心客户的联合研发，针对装备升级需求推出高适配性、高可靠性的定制化产品，提升在重点型号项目中的配套占比；同时加强在新领域的投入，在 2025 年业务拓展基础上，不断跟进 AI 技术的发展，投入相关研发，积极将 AI 技术应用到新的各类产品中，提高产品性能，降低产品成本，不断拓展产品品类，提供信号采集与处理、图像感知与智能处理、边缘存储、智能电源、AI 计算等全链路解决方案，助力装备智能化转型。

二、强化资金运营管理

在 2025 年应收账款管理举措实施的基础上，针对行业结算特点与公司业务规模扩大的实际情况，进一步深化精细化、数字化、责任化的资金管理体系，2025 年较 2024 年应收款项（含应收票据）周转天数缩短了 180 天。同时提升资产周转率，2025 年较 2024 年存货周转天数缩短了 125 天。

（一）应收账款管控

健全客户信用评级体系：建立客户信用分级评价机制，根据履约情况、回款记录综合评定信用等级，对于信用差的客户，执行先款后货政策。

成立回款专项工作组：组建专项回款工作小组，按客户类型与区域划分责任

清单，实行“专人跟进”，聚焦逾期及大额应收款重点攻坚，提升回款效率。

强化全流程闭环管理，保障回款节点落地：营销中心每月定期召开回款专题推进会，同步项目交付、合同签订、发票开具及账务挂账进度，确保应收款及时入账、按期回款。

（二）资产运营效率提升

存货精益管理：结合市场需求与生产计划，制定合理的安全库存标准，推行“以销定产、以产定采”的生产模式，减少库存积压；对呆滞存货进行定期清理，通过折价处理、改型利用等方式降低存货跌价风险，提升存货周转率。

固定资产优化配置：以设备投入产出比（ROI）为核心，进行设备效能盘点与评估，盘活存量资产，同时精准引入高端生产、检测设备，提升核心制造能力。

三、坚持创新驱动发展，夯实新质生产力核心支撑

以国家级专精特新“小巨人”企业技术底蕴为基础，在2025年研发投入与技术积累的前提下，2026年将进一步加大研发力度，聚焦国产化、高性能、低功耗、智能化四大研发方向，完善研发体系，推动技术成果快速转化，持续巩固公司在嵌入式计算机领域的技术领先地位。

（一）产品研发计划

首先，公司以嵌入式计算机模块为基础，不断发展新的平台、技术，不断优化产品性能，提供各种国产化的解决方案，保持在国家特种电子嵌入式计算机领域的优势。公司通过对未来国家特种电子嵌入式计算机行业的发展趋势的理解，采用更先进的低功耗、高性能的多核、多处理器系统和高性能数据交换等先进技术，采用支持更先进的多核、软件分区运行的实时嵌入式操作系统，搭配多年积累的多种高可靠、高性能软件组件，设计出更高性能的嵌入式计算机系统。

在红外图像感知和AI跟踪识别算法的牵引下，公司依托信号与图像感知的传统技术和对多种深度学习模型的剪枝优化能力进一步为客户提供智能化的图像产品及解决方案。

（二）研发体系完善

建立“研发-市场-生产”联动机制：市场部门每月向研发部门反馈客户需求与市场趋势，生产部门同步反馈产品工艺问题，研发部门根据需求制定月度研发调整计划，确保研发产品贴合市场需求，缩短产品从研发到量产的周期。

加大研发投入与人才引育：2026年继续加大研发投入，引进相关领域的高端人才，加强与高校的合作，打造公司品牌，完善公司培养体系，搭建高效的人才梯队，完善人才培养与激励机制，激发研发团队创新活力。

完善技术成果转化体系：建立研发项目成果转化考核机制，将产品量产率、市场营收贡献纳入研发项目考核，对成功实现产业化的研发项目团队给予专项奖励，推动研发成果快速转化为实际生产力。

（三）市场精准施策

深化传统优质客户深度绑定：聚焦存量优质客户，加大研发定制、售后保障、技术服务等，建立定期回访与需求调研机制，精准对接客户难点，提升服务相应效率与满意度，筑牢长期稳定合作关系。

加速新技术赋能客户：密切跟踪技术迭代与行业趋势，及时将新技术、新产品、新解决方案向客户推广落地，提供全流程技术支持与实施保障，助力客户降本增效、增强核心竞争力。

布局新型领域重点突破：围绕相关新兴领域，成立专项工作专班，集中优势资源开展市场调研、方案研发与项目攻关，精准拓展优质客户，打造新的业务增长点。

强化 AI 生态合作共拓市场：加强与国内 AI 头部企业战略合作，推进技术协调，依托双方资源优势联合拓展行业客户。

四、优化投资者回报机制，实现股东价值增长

公司 2025 年度利润分配预案：经信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）审计，截至 2025 年 12 月 31 日，公司母公司报表中期末未分配利润为人民币 504,284,211.58 元。公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利 1.00 元（含税）。截至 2025 年 12 月 31 日，公司总股本 173,906,404 股，以此计算合计拟派发现

金红利 17,390,640.40 元（含税），占本年度归属于上市公司股东净利润的比例 17.02%。

2026 年度利润分配规划：公司将继续坚持持续、稳定、透明的分红政策，结合 2026 年度经营业绩、现金流状况及未来发展规划，制定科学合理的利润分配方案，切实回馈股东，同时根据公司资本运作、项目研发及业务拓展的资金需求，合理选择现金分红、资本公积转增股本等分配方式，兼顾股东即时回报与公司长期发展。

合理运用留存利润：将分红后留存的未分配利润重点投入核心研发项目、新兴赛道产品量产、市场渠道建设等领域，提高资金使用效率，推动公司业绩持续增长，为股东带来长期稳定的价值回报。

五、持续完善公司治理体系，筑牢规范运作发展根基

在 2025 年公司治理调整（监事会职权由董事会审计委员会行使）的基础上，2026 年将进一步紧跟监管政策步伐，完善治理结构，强化内控管理，落实“关键少数”责任，推动公司治理水平向国内一流上市公司看齐。

完善治理制度与流程：根据最新的证监会、上交所监管要求及《公司法》相关规定，及时修订公司章程、议事规则及各项内部管理制度，持续完善董事会审计委员会运作机制，明确审计委员会在财务监督、内控审计、合规管理等方面的职责与流程，确保监事会职权平稳、有效承接。

强化“关键少数”责任落实：组织“关键少数”参加证监会、上交所、上市公司协会的专项培训，邀请法律顾问、审计机构开展合规、财务、信息披露等专场培训，提升履职能力与合规意识。

健全内部控制与风险防控：持续以法律法规、规范性文件为遵循，紧密结合公司发展战略、外部经营环境变化及自身经营实际，进一步完善内部控制管理制度，确保条款可落地、可执行。同时，持续优化内部控制环境，强化内控执行监督，健全风险预警机制，加强员工内控实操培训，不断提升内控管理精细化水平，确保内部控制体系持续有效运行，切实防范各类风险，推动公司健康、稳定、可持续发展。

推进公司治理数字化：搭建公司治理数字化管理平台，实现董事会、管理层议事决策的线上流程化管理，提高议事决策效率；实现内控流程、风险防控的线上监控，提升公司治理的精细化与智能化水平。

六、提升信息披露与投关服务质量，搭建全方位投资者沟通桥梁

在 2025 年信息披露与投资者关系管理优化的基础上，2026 年将进一步提升信息披露的有效性、可读性、及时性，完善多层次、多渠道的投资者沟通体系，保障投资者的知情权、参与权，传递公司核心价值，增强资本市场对公司的认可度。

（一）打造高质量信息披露体系

完善信息披露内控流程：进一步强化业务部门与信息披露部门的联动机制，建立业务信息实时报送制度，确保重大交易、重大项目进展、研发成果等信息及时传递；完善信息披露交叉审核机制，由董办、财务、业务部门共同审核披露内容，确保信息披露真实、准确、完整、及时，杜绝漏报、错报。

提升自愿性信息披露质量：结合公司业务发展特点，加大对研发进展、大额合同签订、客户合作、新兴赛道布局等核心信息的自愿性披露，让投资者及时了解公司经营动态；优化信息披露内容呈现形式，采用图文、图表结合的方式，提升披露文件的可读性。

严格执行信息保密制度：完善内幕信息知情人管理制度，明确内幕信息知情人范围与保密责任，对内幕信息知情人进行定期培训；在重大信息披露前，严格执行保密措施，防止内幕信息泄露，保障所有股东平等获取信息的权利。

（二）健全多层次投资者沟通机制

常态化开展业绩说明会：定期报告披露后及时召开业绩说明会，由公司董事长、总经理、财务总监、董秘等核心管理层出席，针对投资者关注的经营业绩、研发进展、市场布局、利润分配等问题进行详细解答，采用“线上+线下”相结合的方式，方便中小投资者参与。

多元化接待投资者调研：常态化开展现场调研、电话会议、策略会等调研活

动；建立调研信息反馈机制，对投资者提出的问题与建议进行分类整理，及时反馈给公司管理层，为公司经营决策提供参考。

强化中小投资者服务：组织“中小投资者走进上市公司”活动，邀请中小投资者参观公司研发中心、生产基地，直观了解公司生产经营与研发情况；优化投资者热线、投资者邮箱的响应机制。

深化与资本市场主体联动：主动与行业分析师、公募基金、私募基金等机构投资者沟通交流，及时传递公司发展战略与经营成果；加强与上交所、上市公司协会的联动，积极参与资本市场相关活动，学习优秀上市公司的投关管理经验，提升公司投关服务水平。

七、建立方案动态管理机制，确保落地见效

为保障 2026 年度“提质增效重回报”行动方案的各项举措有效落地，公司将建立动态管理机制，及时发现问题、调整策略，确保方案执行与公司经营发展相适配，并及时履行信息披露义务，将行动方案的执行情况、评估结果、调整优化措施等纳入公司定期报告与临时公告，及时向投资者披露，保障投资者的知情权。

八、风险提示

本行动方案系基于公司当前经营状况、行业发展趋势及宏观市场环境制定，从产业周期来看，当前商业航天及低空经济等新兴领域的相关产品仍处于产业化初期阶段，市场培育及规模化应用尚需时间，若相关领域市场需求不及预期、行业发展放缓或产品推广受阻，则可能对公司经营业绩产生不利影响，同时公司未来经营与发展可能受到宏观经济政策调整、行业竞争加剧、核心技术研发不及预期、产品市场拓展受阻、应收账款回收风险、原材料价格波动等多种因素的影响，方案所涉及的公司规划、发展战略等不构成公司对投资者的实质承诺，敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。

公司将始终秉持“诚信、用心、包容、追求卓越”的企业价值观，以此次行动方案为指引，凝心聚力、真抓实干，持续深化提质增效，切实履行上市公司社会责任与股东回报义务，推动公司实现高质量、可持续发展，努力为全体股东创

造更大的价值。

成都智明达电子股份有限公司董事会

2026 年 3 月 25 日