
北京神舟航天软件技术有限公司

2026 年度“提质增效重回报”行动方案

半年度评估报告

为了积极响应并贯彻落实上海证券交易所发布的关于上市公司开展“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,切实维护公司全体股东利益,北京神舟航天软件技术有限公司(以下简称“公司”)于 2026 年 3 月 31 日发布了 2026 年度“提质增效重回报”行动方案,根据行动方案内容,公司积极开展和落实相关工作,2026 年上半年主要举措的落实及成效如下:

一、聚焦主责主业, 巩固经营提质成果

2026 年上半年, 公司持续深耕航天、军工核心领域, 以产品为中心, 深度分析产品核心用户群体, 并制定标准化产品营销方案, 正向推进, 精细化跟踪。一是成功实现在航天科工、兵器等重点领域基于自主产品的项目签单。在重大行业或重大工程的数字化总体论证牵引方面, 聚焦航天、审计、退役、农业农村、军航、装发等方向深度参与和牵引相关规划论证, 抢占行业发展先机。在系统集成市场布局方面, 围绕商业航天、国家互联网建设、国家气象等优势领域持续深耕, 不断拓宽市场边界, 树立航天软件对外新形象, 为公司在航天外市场的长远发展奠定坚实基础。二是营销及售前体系向整合化、统筹化方向转型。

依托公司级售前咨询部门的专业支撑，打破原有业务条线壁垒，强化横向项目策划能力。积极探索**整体营销资源池、售前资源池建设机制**，通过资源统筹、人员联动、技术互补，初步提升了多产品协作项目的攻坚能力。**三是推动公司项目销售模式向产品型销售转型。**强化产品驱动的业务营销新模式，开展产品技术培训，提升销售人员对产品情况、核心优势、应用场景的理解能力与讲解水平。优化商机备案机制，聚焦自主产品及产品关联项目商机挖掘，新签业务利润结构持续优化，销售人员从“客户关系型”向“产品技术型”转型初见成效。公司重新组建专业化市场队伍，聚焦宣传阵地改版升级，具备精准策划、有序推送能力。**四是市场收入结构向高价值产品驱动型转变。**聚焦自主产品及高附加值关联项目推广，通过优化业务筛选机制、强化产品营销力度，产品及产品带动的项目收入占比实现提升，收入结构更趋健康，为公司可持续发展筑牢营收根基。**五是区域市场贡献度有所提升，增长潜力初步释放。**持续加大区域市场开拓力度，优化区域营销策略，各核心区域市场收入占比稳步攀升。区域市场的稳步增长，不仅为公司营收提供了坚实支撑，更为后续做实做强区域平台、辐射周边市场积累了宝贵经验、坚定了发展信心。

二、强化创新驱动，壮大新质生产力规模

上半年，航天软件开展年度研发产品精细化梳理，发布年度产品和技术研发清单。筑牢基础软件根基，推进数据库产品

升级为多模态产品型谱；推进 ASP+3.0 产品研发，全面支撑 AVPLM 重大工程和各产品线研发升级；做强做大工业软件，推动 AVPLM 新版本开展工程应用，打造 AVPLM2026 和 2027 产品，使其具备制造域、试验域模型数据贯通能力；突破软件工厂产品，缩小工具链短板、增强机电软一体化协同能力；打造 AI 原生产品与服务能力，创新研发智能服务中台产品。软件工厂和星筹智能服务平台推出首版可用产品，已进入内部试用验证阶段。

上半年，航天软件推进星筹智能服务平台和神通数据库申报集团重点研发计划，开展自主产品推广培训，推进星筹智能服务产品的 SaaS 服务和外部拓展，迈出了基于商密网的自主产品市场推广的第一步，产品产业化工作推进扎实。航天软件深化产学研合作，与浙江大学开展了技术攻关、产品联合研发方向的技术交流与融合，重点在人工智能方向关键技术研究、软件工厂方向算法和智能体研究两个方面开展合作，加速创新成果的形成。

三、深化改革赋能，提升治理运营效能

2026 年是“十五五”规划的开局之年，航天软件高度重视“十五五”规划编制工作，在规划编制过程中，遵循“调研先行、科学论证”的原则，将改革工作与规划编制一体推进，组织召开规划启动专题会议，统一思想认识，明确规划编制的核心原则、战略目标与关键时间节点。根据集团公司“1+3+8+N”规划

体系，优化调整航天软件“1+1+4+N”规划体系。目前，总体目标和业务构成已基本确定，同时改革举措也逐步落地，为下一阶段的工作奠定基础。

上半年，航天软件以 LTC 流程数字化为核心持续完善全层级流程规范，全面梳理人员、客户、供应商、产品、项目、合同等各类核心主数据，并落地为主数据编码与属性规范。完善项目全生命周期管理体系，细化各阶段管理标准，明确核心管控节点与运行机制，有效助力项目提质增效、精细化运营发展。持续升级内控合规管理体系，常态化开展风险排查与内控整改工作，全面夯实公司规范化、标准化运营基础。

四、优化人才体系，筑牢发展人才根基

实施人才兴企战略，加大工业软件、人工智能等领域高端人才与高质量毕业生引进力度。围绕高端人才留用打造敏捷柔性组织，设立数智创新中心，为引进高层次人才搭建干事创业平台、组建专项攻坚队伍。推动干部能上能下，举办中层干部能力提升班，补齐履职能力短板，建强中坚骨干队伍。对重大工程、重大项目实施专项奖激励，做到及时兑现，提振士气。举办 AI 系列大讲堂，引导全员树立 AI 思维，运用智能工具赋能业务提质增效。

2026 年上半年，公司制定《董事、高级管理人员薪酬管理办法》，开展董事、高管 2025 年度业绩考核工作，紧抓公司的经营目标、进一步强化经营业绩与工资总额联动机制，落实专

项奖激励，充分调动员工积极性，为公司业绩提升贡献力量。

五、厚植投资者关系，强化回报共享机制

上半年，公司严格落实年度提质增效工作方案要求，持续深耕投资者关系管理工作，稳步夯实投资者回报共享机制，在投资者沟通互动、市场价值传递、行业经验借鉴等方面扎实推进各项工作。公司常态化开展投资者交流工作，顺利召开 2025 年度暨 2026 年第一季度业绩说明会。同时多次接待外部机构现场及线上调研，搭建起高效双向沟通桥梁。依托上交所“e 互动”平台、投资者热线、专属邮箱等官方渠道，及时回应投资者咨询与关切。上半年，公司通过“e 互动”平台回复投资者提问 50 余条，发布 2 条投资者关系活动记录，通过热线、邮件等渠道累计回应投资者相关问题近百次，切实保障投资者知情权，稳步提升投资者沟通服务的规范化水平。

市值管理与价值传播方面，公司主动对标行业优秀企业，积极学习先进管理经验，参与北上协组织的“走进上市公司”座谈调研活动，重点借鉴行业上市公司市值管理、舆情风险防控等成熟工作做法，为优化公司信息披露、风险管控、市值管理相关工作积累优质经验。同时，公司积极拓宽品牌及投资价值传播路径，通过主办航天工业软件生态大会，客观展示公司产品布局、技术研发及业务发展情况，有效传递公司投资价值，持续提升公司行业品牌知名度与资本市场辨识度，有序推进常态化市值管理工作。

公司将持续评估“提质增效重回报”行动方案的各项具体举措,及时履行信息披露义务。公司将继续深耕主业,不断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。公司将持续关注投资者反馈,结合公司实际情况及投资者关切问题,不断优化行动方案并持续推进方案的落地。

北京神舟航天软件技术股份有限公司

2026年8月29日