

贵州航宇科技发展股份有限公司

关于公司 2025 年度提质增效重回报专项行动方案的 半年度评估报告

贵州航宇科技发展股份有限公司（以下简称“公司”）为贯彻落实关于开展科创板上市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议，践行并落实“以投资者为本”的发展理念，推动公司高质量发展和投资价值提升，保护投资者尤其中小投资者的合法权益。基于对投资者高度负责的态度，于 2025 年 4 月 8 日发布了《2025 年度“提质增效重回报”行动方案》（以下简称“《行动方案》”），为公司 2025 年度“提质增效重回报”行动制定出明确的工作方向。

2025 年上半年，公司根据《行动方案》内容，积极开展和落实各项工作，进一步提升经营效率，推进价值创造，努力加强投资者回报，提升投资者获得感。现将《行动方案》在报告期内的实施和效果评估情况报告如下：

一、聚焦主营业务，提升核心竞争力

公司是主要从事航空难变形金属材料环形锻件研发、生产和销售的高新技术企业，主要产品为航空发动机环形锻件。此外，公司产品亦应用于航天、燃气轮机及其他高端装备领域。

2025 年上半年，国际贸易局势复杂多变，叠加国内行业环境变化因素，公司坚持以稳促进，破局突围的经营思路积极应对。报告期内，由于部分航空下游客户订单交付节奏的调整，公司营业收入略有下滑，但通过“稳主赛道，破新领域”的市场开拓策略，强化供应链协同、提升轻量化新技术的迭代等系列措施有效对冲外部风险，公司在手订单储备充足，原材料备货充足以快速响应市场需求，提升交付能力。上半年公司经营基本面稳固，呈现了较强经营韧性与抗风险能力。

报告期内，公司签订多份长期供货协议，在手订单持续增长。截至报告期末，以客户的订单统计公司尚有在手订单总额 29.38 亿元，同比增长 8.13%。此外，根据公司与客户已签订的长期协议，结合与客户确认的排产计划，按照相应价格预估的长协期间在手订单金额约 30.30 亿元，同比增加 44.84%。综上，截至报告期末，公司合计在手订单约为 59.68 亿元，同比增加 24.10%。

2025 年上半年，公司以技术创新为引擎，以国内与国际化双轮驱动战略为支撑，在智能化生产、多元化产品、质量管控等领域取得阶段性突破。未来，公司将持续深耕航空航天领域，加速新兴领域布局，目标成为全球一流的高端装备精密制造解决方案供应商。报告期内，公司重点工作如下：

1、 多元化驱动增长，新兴赛道加速突破

公司坚持以航空发动机锻件为主的发展战略，重点攻克燃气轮机、核电、海洋工程装备等高端装备领域锻件，同时积极推进在高精尖新兴产业链的战略布局。2025 年上半年，公司已成功承接首批半导体前道设备关键零部件的精密加工研发订单并启动交付，此举标志公司在新兴领域高端装备市场的拓展已初见成效。

航空领域：公司积极拓展国际商用航空发动机领域业务，报告期内，公司与国际客户陆续签署了新的长期供货协议，新长协的签订不仅给公司带来了确定性订单，更通过与国际大型航空制造企业的深度绑定，显著提升公司在全球航空锻件市场的品牌影响力和技术认可度。在国内发动机长江 1000、2000 上，公司参与多项竞标，获取主要份额，并与商发开展部分关键部件新工艺试制工作，取得突破性进展，报告期内，公司获得贵州黎阳及沈阳黎明的金牌供应商，商发“长江项目一期(2016-2023 年)突出贡献优秀集体”和“2024 年度银牌供应商”。上述荣誉反映了客户对于公司在质量、交付和服务方面的认可，有助于公司在相关项目中争取更大订单份额和获得优先回款支持，从而为公司长期业务发展与稳健的现金流提供支持。

航天领域：公司深度参与国家重大航天工程，核心锻件保障火箭发射与空间探索。公司成功研制用于新一代运载火箭发动机的超大尺寸薄壁高温合金壳体锻件，突破极端工况下材料性能与精密成形技术瓶颈。此外，在商业航天蓬勃发展浪潮下，公司积极拓展民营火箭及卫星客户群，抢占新兴市场高地，不断拓展商业航天领域业务，成功开发了包括天兵科技、蓝箭航天、九州云箭、星河动力等商业航天客户。

燃气轮机领域：国内市场方面，公司持续深化与国内各大燃气轮机公司的合作，报告期内，公司获得航发燃机、东方汽轮机、哈汽、上海电气、杭汽、中科国晟、慕帆动力、和兰动力的订单，除公司传统优势产品如环锻件及机匣，新开

拓的部分标志性产品有如压气机盘、涡轮盘、涡轮转子组件等高难度、高附加值产品，进一步拓宽了公司在燃气轮机领域的覆盖品类以及市场份额。

国际市场方面，针对海外燃机客户如贝克休斯，公司首次实现从锻件，精加工（以及特种工艺成品）产品“一站式”交付，并将该模式拓展到已有锻件型号中，实现了产业链的延伸，报告期内与其签署了某燃机项目总额超亿元的框架采购协议；面向 GE Vernova，公司完成数十项新品导入，覆盖其主力机型的压气机、燃烧室及涡轮端部件，并完成数十项锻件一站式成品交付。

核电装备领域：国内市场方面，公司已成功完成多家核电设备供应商的准入认证，先后完成多家重要客户核电机组用零部件的研制与交付，覆盖核电站核心结构件、冷却系统部件等关键领域。国际市场方面，公司成功向法国电力交付核电领域首件产品，获得客户高度认可，此次交付不仅验证了公司的技术实力，也为后续开拓欧洲核电市场建立了口碑，承接核级锻件订单奠定资质基础。

海洋工程装备：公司积极参与国家重大专项，成功研制 $\Phi 4030 \times \Phi 3620 \times 735\text{mm}$ 异形钛合金环锻件，并应用于海装项目首件，突破大型复杂构件工艺瓶颈，显著提升了钛合金的材料利用率，是公司技术实力与战略执行力的里程碑式突破，这一突破将为公司后续获取海底深潜器、深海空间站等高端海洋装备环锻件订单提供了保障，是公司打开高端海洋装备这一全新增长空间的“敲门砖”，意义重大且影响深远。

2、 加强产业协同，升级服务模式

2025 年内，公司深化体系内子公司协同，高效整合内外部资源，充分发挥一体化优势，成功打通从锻造到精加工的全流程无缝衔接。报告期内，顺利通过贝克休斯（Baker Hughes）对某重要结构件环锻及精加工首件的现场审核并完成交付。这是公司开创性提供“毛坯锻造→精密加工→最终交付”一站式服务的首件重要结构件。此举彻底改变了客户以往需协调多家供应商的复杂流程，显著降低其供应链管理成本。公司作为单一责任主体全程负责，通过组建跨职能团队联合攻关实现高效技术响应，并依托全链路自主可控的制造能力有效规避供应链波动风险，从而为客户提供更高效、更优质的整体解决方案。

模式升级核心差异：

客户接口：从“多供应商分散对接”升级为“单一责任主体全程负责”。

技术响应：从“分段处理，效率滞后”升级为“跨职能团队联合攻关”。

交付风险：从“供应链波动影响大”升级为“全链路自主可控”。

价值创造：从“提供加工附加值”升级为“输出制造系统解决方案”。

成效与战略意义：本次交付不仅是产品获得国际顶尖客户认可的体现，更标志着公司成功将产业协同能力转化为显著的服务差异化优势。通过资源整合与流程再造，航宇科技实现了从单一零部件加工者向复杂零件系统解决方案服务商的战略转型。这一服务模式的创新升级，为公司进一步开拓国际高端制造市场奠定了坚实基础，显著增强了在国际高端制造领域的核心竞争力。

3、 强化研发创新驱动，巩固技术领先优势

2025 年上半年，公司始终将研发创新作为核心驱动力，聚焦“精密环件制造”核心能力的深化与突破，通过一系列关键技术的攻坚，持续巩固并提升公司在行业内的技术领先优势。

在工艺技术层面，公司在 NISP 工艺的研发与产业化上取得实质性进展。该项技术已在国内外多家发动机制造商开展试制与工艺评审，评审内容覆盖材料选型、工艺路径、设备参数标定以及制件的尺寸与表面质量验证等关键环节。通过联试与评审，公司已确认一套稳定的成形工艺方案，完成了对关键工艺参数的优化，并在试制阶段展示出可控的重复性和良好的质量一致性。公司将同步推进产线配置与质量控制体系建设，确保该技术能够平稳过渡到规模化生产，进而提升在高端锻造装备领域的竞争壁垒与市场影响力。

依托持续的技术创新，公司在海洋装备锻件的生产上实现了性能与质量的双重提升。凭借其卓越的力学性能、耐海洋环境腐蚀性能以及超高的尺寸精度，成功满足了海洋装备对关键部件的严苛要求，成为公司拓展海洋装备高端部件市场的“敲门砖”，不仅填补了公司在该领域的产品空白，也为未来在海洋工程装备领域的进一步深耕奠定了坚实的技术基础。

此外，报告期内，公司积极推进专利布局，申请并获得授权的发明专利 13 项。这些发明专利主要围绕精密锻造工艺、新型材料应用、环件性能优化等核心技术领域，形成了较为完善的专利保护体系。通过专利布局，公司不仅有效保护了自主研发成果，防止技术流失，更构建了技术壁垒，进一步巩固了在精密环件

制造领域的技术优势，为公司参与高端市场竞争提供了有力的法律保障和技术支撑。

4、 加速技术研发与数字化转型

构建智能化生产体系：公司与涵道科技合作完成智能系统的本地化部署，实现从研发到服务的全链条数字化升级。通过实时采集锻造温度、压力等数据，结合 AI 算法动态优化工艺参数，显著减少人为经验依赖，提升产品性能一致性。同时，虚拟锻造仿真技术的应用提前预判材料流动缺陷，降低试错成本，缩短研发周期。

全流程质量闭环管理：引入 SPC（统计过程控制）与 AI 质检模块，实现原材料入厂、热处理、机加工等环节的毫秒级异常检测。例如，原材料入厂检测环节可识别微小缺陷，热处理过程中实时预警设备参数异常，降低不合格品率。同时，全生命周期追溯体系支持秒级反向追溯，提升客户信任度。

二、共享发展成果，积极回报股东

公司坚持践行以“投资者为本”的发展理念，积极回应股东利益诉求，在充分考量公司经营业绩、资本运营计划、财务现金流状况等情况下，贯彻落实持续稳定的利润分配政策。

根据公司 2024 年年度利润分配方案为，2025 年上半年公司向全体股东每 10 股派发现金红利 2.20 元(含税)。截至 2025 年 5 月 23 日公司总股本 147,793,515 股，扣除公司回购专用证券账户中股份数 752,785 股后的股本数为 147,040,730 股。以此为基数计算，拟派发现金红利总额为 32,348,960.60 元（含税）。

2、公司以资本公积金向全体股东每 10 股转增 3 股。截至 2025 年 5 月 23 日，公司总股本 147,793,515 股，扣除公司回购专用证券账户中股份数 752,785 股后的股本数为 147,040,730 股。以此为基数计算，合计转增 44,112,219 股，转增后公司总股本增加至 191,905,734 股。

公司密切关注市场对公司价值的评价，积极提升投资者回报能力和水平，丰富投资者回报手段，并结合所处发展阶段，在平衡好资本开支、经营性资金与现金分红需求的情况下，兼顾股东的短期利益和长期利益，按照法律法规以及《公司章程》等关于现金分红的规定，建立长期、稳定、连续的分红机制，通过现金分红或资本公积转增股本等方式及时回馈投资者。

三、完善公司治理，推动公司高质量发展

为进一步规范公司运作，不断完善公司法人治理结构，更好地保护广大投资者特别是中小投资者的权益，促进公司持续健康稳定发展，公司按照现行的《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》及《上海证券交易所科创板股票上市规则》等相关法律法规和规范性文件，对公司的相关制度进行全面性的梳理与制定，公司上半年审议通过了 26 项相关制度，进一步完善了公司内部管理制度体系。

报告期内，公司始终紧密关注法律法规和监管政策变化，根据最新实施的《中华人民共和国公司法》及《上市公司章程指引》等法律法规及规范性文件的有关规定，参考公司实际情况对《贵州航宇科技发展股份有限公司章程》进行修订、并不再设置监事会及监事，由董事会审计委员会行使监事会的法定职权。

报告期内，组织召开了 2 次股东会会议，7 次董事会会议及 5 次监事会会议。董事会审计委员会召开了 4 次会议，薪酬与考核委员会会议 3 次，独立董事专门会议 3 次，有效发挥专门委员会和独立董事的作用，提高董事会的治理能力。持续深化管理，抓好“关键少数”。此外，公司定期邀请独立董事来公司实地调研、了解经营情况，针对特定事项进行沟通交流，充分发挥战略、审计、提名和薪酬考核委员的作用，进一步推动公司整体治理水平的提升；

此外，2025 年上半年，公司持续关注监管政策变动，及时向公司董事及高管传递资本市场监管信息，同时充分利用监管部门、上市公司协会等开设的课程，组织董事及高管培训、学习，推动董事及高管履职尽责。

四、提升信披质量，加强投资者交流

公司始终依据法律法规、中国证监会及上海证券交易所相关规定及要求，严格履行信息披露义务，相关披露内容文字简明清晰、通俗易懂。在完成法定信息披露的情况下，增加自愿性信息披露的范围和内容，促进公司透明度的提升及投资者信息获取的充分性，促进投资者对公司全方位的了解。

在报告期内，公司参加贵州证券业协会联合深圳市全景网络有限公司举办 2025 年贵州辖区上市公司投资者集体接待日活动暨 2024 年度业绩说明会，深入了解投资者的诉求，并及时做出回应，积极有效地向市场传递公司价值，为投资者提供准确的投资决策依据。此外公司也通过电话等多平台与投资者交流沟通，

为投资者提供多元获取信息的途径。未来公司将继续做好信息披露工作，通过多渠道沟通，更好地向市场和投资者传递公司价值，从而更好的切实保护中小股东权益。

公司将持续评估《行动方案》的具体举措，及时履行信息披露义务，努力通过良好的业绩表现、规范的公司治理、积极的投资者回报，切实履行上市公司的责任和义务，回馈投资者的信任，维护公司市场形象。

本报告所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，未来可能会受到政策调整、国内外市场环境等因素影响，具有一定的不确定性，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意相关风险。

贵州航宇科技发展股份有限公司董事会