

航天智造科技股份有限公司

2025 年度董事会工作报告

2025 年度，航天智造科技股份有限公司（以下简称“公司”）董事会严格按照《公司法》《证券法》等法律法规以及《公司章程》《董事会议事规则》等相关制度规定，本着对公司股东负责的精神，认真执行股东大会的各项决议，忠实履行职责，维护公司利益，进一步完善和规范公司运作，持续推进公司核心工作。下面就 2025 年度主要工作做以下报告：

一、公司生产经营总体情况

（一）经营业绩稳中有进

2025 年，在市场竞争加剧的形势下，公司坚持稳中求进、以进促稳的工作主基调，带领全体干部职工全力以赴、锐意进取，在复杂多变的市场环境中保持了发展的定力和韧性，全年经营业绩保持正向增长。主要财务指标如下表：

单位：元

项目	本报告期	上年同期	增减变动幅度
营业收入	9,003,495,927.08	7,780,709,216.87	15.72%
营业利润	1,058,946,290.71	952,438,175.70	11.18%
利润总额	1,064,756,972.88	952,215,360.46	11.82%
归属于上市公司股东的净利润	881,085,235.55	791,714,105.40	11.29%
扣除非经常性损益后的归属于上市公司股东的净利润	769,527,957.61	755,473,187.58	1.86%
基本每股收益（元）	1.0422	0.9365	11.29%
加权平均净资产收益率	15.81%	16.20%	减少 0.39 个百分点

（二）公司各业务板块发展情况

1.汽车零部件业务快速发展：公司利用自主品牌强势崛

起，智能汽车、新能源汽车加速迭代带来的市场机遇，充分发挥客户资源和品牌优势，持续加大头部自主品牌、新势力品牌的开拓力度，着力优化产品结构，新项目中新能源汽车配套占比 69%，重点中大型内外饰总成件收入占比达 70%以上；持续深化推进精细化管理，深入开展成本管控，驱动业务乘势快速发展，实现销售收入 82.61 亿元，较上年同期增长 17.97%。

2.油气装备业务市场稳定发展：公司油气装备业务机电控制类产品收入持续下降，同比减少 28.66%。在超高孔密射孔弹、超高温超高压射孔弹及高端完井工具等高附加值订单增长和军品市场需求回暖的带动下，2025 年油气装备业务实现销售收入 5.41 亿元、净利润 2.36 亿元，同比分别降低 0.94%、0.93%，其中，军品销售收入 1,590.03 万元，同比增长 63.17%。

3.高性能功能材料业务转型发展持续推进：公司积极谋求防伪材料转型及应用领域拓展，新增特种防伪产品收入 1,053.23 万元；持续大力拓展以压力测试膜为主导的电子功能材料市场，收入同比增长 2.70%。面对信息防伪材料主要产品热敏磁票全面退出的影响，通过其他领域的市场开拓，公司高性能功能材料业务 2025 年实现销售收入 2.02 亿元，同比下降 13.16%。

二、董事会制度建设及运转情况

（一）制度建设情况

报告期内，根据中国证监会、深圳证券交易所等监管机构相关法规变动和更新情况，结合公司内部控制、规范治理与规范运作等相关工作要求，公司董事会组织修订了《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》等 19 项制度，

其中 6 项制度由股东会审议通过，制定了《董事会考核经营层年度经营业绩考核办法》《市值管理办法》等 2 项管理规范。结合公司实际及制度整合情况，废止了《累积投票实施细则》《控股股东及实际控制人行为规范》《年报信息披露重大差错责任追究管理办法》《重大信息内部保密规定》等 4 项制度。董事会指导经营层系统重构制度体系，形成由 5 大板块、17 个模块、114 件制度组成的规章制度体系，确保各项业务有章可循、有序运转。

（二）职权履行情况

1. 董事会会议情况

2025 年度，公司第五届董事会共召开 8 次董事会会议，具体情况如下：

（1）公司于 2025 年 1 月 27 日召开了第五届董事会第十四次会议，公司 9 名董事全部到会，审议通过了《关于聘任公司副总经理的议案》《关于制定<董事会考核经营层年度经营业绩考核办法>的议案》《关于制定<市值管理办法>的议案》《关于成都航天模塑有限责任公司因公开招标形成关联交易的议案》《关于提请召开 2025 年度第一次临时股东大会的议案》等 5 项议案，并将航天模塑因公开招标形成关联交易事项提交股东会审议。

（2）公司于 2025 年 3 月 27 日召开了第五届董事会第十五次会议暨 2024 年度董事会，公司 9 名董事全部到会，审议通过了《关于 2024 年度总经理工作报告的议案》《关于 2024 年度董事会工作报告的议案》《关于 2024 年度报告全文及摘要的议案》等共计 21 项议案，并将 2024 年度报告、利润分配预案、现金管理等事项提交股东会审议。

(3) 公司于 2025 年 4 月 24 日召开了第五届董事会第十六次会议,公司 9 名董事全部到会,审议通过了《关于 2025 年第一季度报告的议案》。

(4) 公司于 2025 年 6 月 23 日召开了第五届董事会第十七次会议,公司 9 名董事全部到会,审议通过了《关于子公司乐凯化学材料有限公司因公开招标形成关联交易的议案》《关于修订<公司章程>并废止<累积投票制实施细则><控股股东及实际控制人行为规范>的议案》《关于修订<股东大会会议事规则>的议案》等 9 项议案,并将修订公司章程事项提交股东会审议。

(5) 公司于 2025 年 7 月 21 日召开了第五届董事会第十八次会议,公司 9 名董事全部到会,审议通过了《关于修订〈董事会审计委员会工作细则〉的议案》《关于修订〈内部审计工作规定〉的议案》等 8 项议案。

(6) 公司于 2025 年 8 月 4 日召开了第五届董事会第十九次会议,公司 8 名董事全部到会,审议通过了《关于补选公司董事的议案》《关于提请召开 2025 年度第三次临时股东会的议案》等 2 项议案,并将补选公司董事事项提交股东会审议。

(7) 公司于 2025 年 8 月 25 日召开了第五届董事会第二十次会议,公司 9 名董事全部到会,审议通过了《关于选举公司董事长并调整董事会战略与 ESG 委员会成员的议案》《关于 2025 年半年度报告全文及摘要的议案》《关于 2025 年半年度募集资金存放与使用情况报告的议案》等 9 项议案。

(8) 公司于 2025 年 10 月 27 日召开了第五届董事会第二十一次会议,公司 9 名董事全部到会,审议通过了《关于

2025年第三季度报告的议案》《关于公司经理层2024年度薪酬考核的议案》《关于续聘2025年度审计机构的议案》等6项议案，并将续聘审计机构及募投项目调整事项提交股东会审议。

公司已形成董事会决议跟踪落实机制，上述审议事项，均按照计划进行实施，未出现实施不到位、与决议内容不符等情形。

2. 董事会对股东会决议的执行情况

报告期内，公司召开了2024年度股东会、2024年度第一至四次临时股东会，对公司董事会、监事会提出的议案进行审议并形成相关决议，董事会根据决议内容进行实施。

截至报告期末，公司股东会审议通过的事项均按照计划进行实施，未出现实施不到位、与决议内容不符等情形。

（三）独立董事与董事会专门委员会履行职责情况

报告期内，公司独立董事全部出席了8次董事会，并分别通过独立董事专门会议、董事会专门委员会、工作调研等形式切实履行职责。公司2025年度召开3次独立董事专门会议、20次专门委员会会议，对公司重大关联交易、财务报告的审计与内部控制的日常检查、财务预算与决算的制定、高级管理人员的业绩考核、经营计划、投资计划、审计机构聘任等事项进行了参与、监督和检查，不存在对董事会审议事项和日常检查事项存在异议的情形。

三、公司发展情况

（一）发展战略与规划

公司提出“1334”发展战略，以建设世界一流航天智能装备制造企业为总目标，坚持专业化发展、融合发展、数字化

发展三大原则，构建产业应“变”力、技术突“破”力、应用“拓”展力三大核心能力，实施基于核心技术或共同市场的相关多元化业务体系和差异化管控模式，打造规范治理、智能制造、价值创造、高质量发展四个样板，分阶段稳步实现公司做强做优做大。

（二）核心竞争力与创新驱动

公司践行新质生产力发展要求，聚焦主责主业，从技术、产业和综合能力维度构建核心竞争优势。技术层面，公司将研发创新置于战略核心地位，持续加大研发资源投入，研发综合实力稳步提升，企业创新主体地位进一步巩固和凸显。报告期内，公司研发投入金额 4.40 亿元，研发投入强度 4.89%，为技术创新提供坚实保障。技术产出成效显著，报告期内，新增授权专利 80 项，其中发明类专利 15 项；完成 10 项省部级科技成果鉴定，其中国内领先 5 项、国际先进 1 项，1 项技术获航天科技集团科技进步三等奖，航天能源通过国家级专精特新“小巨人”企业复审、入选国家级专精特新重点“小巨人”企业，武汉嘉华通过国家专精特新“小巨人”企业认定。目前，公司拥有国家级制造业单项冠军企业、国家级专精特新“小巨人”企业、国家认可实验室、国家知识产权优势企业和多家国家高新技术企业，有效专利众多，部分核心技术达到国际领先水平。产业层面，公司三大业务板块特色鲜明、优势突出，汽车零部件业务实现国内主流车企全覆盖，形成较为完善的国内产业布局，专注于汽车内外饰总成部件及智能座舱解决方案，具备产业集群优势和大总成同步设计开发能力；油气装备业务整体技术国内领先，部分国际领先，产品系列化、系统化程度高，是国内油气井射孔完井装备集成

配套能力最强的企业之一，在页岩气分簇射孔等非常规油气资源开发领域占据市场主导地位；高性能功能材料业务凭借技术积淀与产品体系优势，在行业内占据重要地位。综合能力层面，公司依托航天品牌优势，传承航天质量管理文化，成本控制、产品质量和体系运营能力得到客户与同行的广泛认可，在行业内树立了产品质量过硬的企业品牌形象。

1.汽车零部件业务

全面的产业布局优势：构建“总部研发+属地生产”运营模式，布局 20 余个生产基地，全面覆盖国内重点汽车产业集群，与主流整车厂商全国布局高度匹配。该布局可实现近距离实时供货与服务响应，精准满足整车厂商对采购周期及成本管控的核心需求，保障订单交付的稳定性与连续性。同时，可快速传导整车厂商新车型开发需求及产品服务改进建议，支撑生产基地及时优化工艺技术与服务模式，实现与客户深度协同，客户满意度稳步提升。

深厚的技术研发优势：具备成熟的工艺技术及同步研发和创新能力，拥有 1 个国家认可实验室、5 个省级技术中心，累计拥有专利授权 637 项（其中发明专利 75 项）。公司具备前沿技术预研、同步开发、设计验证、模具开发、产品制造的全方位服务能力，专注于汽车内外饰总成部件及智能座舱解决方案，掌握 CAE 仿真、轻量化设计与制造等十余项优势技术，具备与主机厂进行多类大型总成同步设计开发的能力，已经逐步发展成为国内少有的同时具备汽车零部件和模具设计生产同步研发、制造以及试验检测能力的公司。

客户资源和品牌优势：经过多年的稳健经营和快速发展，积累了稳定的优质客户群体，涵盖吉利汽车、长安汽车、一

汽集团、广汽乘用车、奇瑞汽车、比亚迪汽车等国内主流整车厂商及全球知名汽车零部件一级供应商,实现了对华为“界”系列与“境”系列等优质新势力客户的全面覆盖。依托稳定的客户资源网络,在行业内树立了良好的品牌形象,并享有较高的市场知名度。

纵深结合的产品布局 and 成本管控优势:公司以系统集成、绿色环保、轻量化和智能化技术为引领,以构建“智能座舱集成创新技术群”为统揽,聚焦“智能光电、电驱电控、精致装饰、轻量环保”四大领域,研究优势技术与汽车电子技术的深度融合,产品系列齐全,覆盖了主要汽车内饰件、外饰件、发动机系统塑料部件,逐步实现产品定制化、模块化、平台化,建立集成化设计开发与生产制造能力,可为整车厂商提供一体化的汽车零部件配套服务。构建“产品研发—模具设计与制造—零部件制造—总成配套与服务”全链条的汽车零部件产品供应链,有效精简中间环节,缩短研发周期、优化生产成本,核心盈利能力与市场竞争力显著提升。

2. 油气装备业务

深厚的技术研发优势:在射孔器材领域,自主研发的油气井夹层枪隔板传爆技术、超高温超高压射孔技术、低碎屑全通径射孔等多项技术,对行业技术发展起到重要推动作用;分簇射孔系统实现关键技术全面替代进口,整体达到国际先进水平;无碎屑射孔弹、等孔径自清洁射孔弹技术成功解决我国海洋油气资源开发关键技术难题。在完井装备领域,突破非弹性密封等多项关键技术,部分研究成果打破国际垄断,是我国完井工具领域 API 认证证书较为齐备、认证等级最高的企业之一,为我国深海油气资源开发提供了关键装备支撑。

完善的产业集成优势：作为国家级制造业单项冠军企业，以航天火工技术为源泉，逐步形成了特种能源、精密机械和智能控制“三位一体”的技术能力体系，开发出射孔和完井全系列产品，实现油气井射孔完井技术和产品的系统集成，率先在国内油气行业实现电子雷管下井批量应用，是石油民爆行业获得工信部颁发的油气井用爆破器材生产许可种类最多的企业，稳居国内油气井射孔完井装备集成配套能力第一梯队。

客户资源优势：培育形成了以中石油、中石化为主的陆地油田板块、以中海油为主的海上油田板块和以三大石油公司海外项目及国际油田技术服务公司为主的海外板块，构建了稳定和多元化的市场网络；产品应用于全国主要油气田，在页岩气分簇射孔等非常规油气资源开发领域占据市场主导地位，是我国页岩气（油）分簇射孔装备的主要供应商。

管理与品牌优势：构建了“四共（技术共生、管理共用、能力共建、成果共享）”“四融合（将航天军工企业的研发、质量优势与持续经营民用产业培育的效率和成本优势有机融合）”的军民品协同发展模式，形成了富有特色的企业文化和经营管理模式，在做强民用产业的同时，积极推进军品项目开发，实现军民协同赋能，提升企业核心竞争力。

3.高性能功能材料业务

技术积淀优势：拥有完备的研发体系和质量管理体系，主持或参与制定了国家标准 2 项，行业标准 6 项，是磁记录和热敏记录材料的行业龙头。掌握真空蒸镀技术、精细分散技术、精密涂布技术以及微胶囊制备和高性能材料的合成技术等功能性膜材料核心技术，核心设备、基础工艺和产品均

实现自主开发及自主知识产权保护，技术壁垒稳固。

产品体系优势：依托多年的膜材料研发和生产经验，通过对现有信息防伪材料核心技术的升级、嫁接、组合开发了多种高性能膜材料新产品，持续丰富产品矩阵。依托银行卡领域的技术优势与客户资源优势，开发了银行卡用涂白基片新产品，进一步巩固信息防伪材料行业龙头地位；聚焦 FPC 和 PCB 领域关键高性能膜材料国产替代，开发了压力测试膜、阻焊油墨等系列新产品，尤其是压力测试膜打破了海外厂商垄断，对实现产业链自主可控具有重要意义。耐候功能材料产品定位中高端聚合物材料抗老化应用市场，主要销往欧洲、美洲、中东等海外市场，主导产品以领头注册人身份取得欧盟 REACH 法规注册资格，拥有较强市场竞争能力。

市场开拓优势：凭借本土化服务优势，能够为客户提供更方便、快捷、优质的技术支持，满足定制化产品需求。目前已与京东方、天马微电子、泰雷兹等企业建立稳定合作关系，受益于先进制造业发展红利，市场拓展空间持续扩大。

（三）投融资项目情况

针对本年度 6 项经营性固定资产投资项目分别制定年度投资计划和工作计划，及时跟进、监督项目实施情况并协调解决项目建设问题，完善区域布局、优化产品结构；增资航天能源 1.1 亿元，为募投项目顺利建设提供坚实保障，促进可持续、高质量发展。

募投项目管理方面，完成航天模塑“新建成都航天模塑南京有限公司汽车内外饰生产项目”竣工验收、航天能源“军用爆破器材生产线自动化升级改造项目”调整，确保募投项目按计划建设实施、募集资金合理高效使用。

四、公司经营层业绩考核与薪酬情况

2025年1月，董事会审议通过了《关于制定〈董事会考核经营层年度经营业绩考核办法〉的议案》，明确经营层年度经营业绩考核指标体系，将考核结果的评定与应用落实到制度上，强化考核结果刚性兑现，进一步激发公司经营层的积极性和创造力，最终提升企业竞争力和长期价值；2025年3月27日，董事会审议通过了《关于2025年度董事、监事及高级管理人员薪酬方案的议案》，明确了2025年度经营层的薪酬方案。

2025年10月，董事会审议通过了《关于公司经理层2024年度薪酬考核的议案》，对经营层2024年度的考核结果、年度薪酬进行了确认。

五、公司改革情况

2025年，公司国企改革深化提升行动任务胜利收官，治理水平、市场竞争力和可持续发展能力不断夯实。根据《中华人民共和国公司法》《上市公司治理准则》等规定以及监事会改革工作安排，公司修订了《公司章程》，不再设置监事会和监事，由董事会审计委员会承接监事会职权，保障公司内部监督机制的正常运行；组织开展了公司“十五五”发展规划编制，形成规划工作方案，明确规划体系架构；为整合资源、降低管理成本、简化组织架构，从而提高整体管理效率和运作效率，公司董事会审议通过《关于注销保定分公司的议案》，截至报告期末，已完成保定分公司的注销。

六、内部控制、风险与合规管理情况

报告期内，公司建立重大经营决策事项合规审查清单，紧盯重大领域和关键环节，强化首席合规官重大经营决策事

项合规审查。以规章制度体系、业务运行体系、组织保障体系为基础，持续推动精确决策支持、精益资源配置、精细运营管理和精准风险控制，构建多要素、结构化的精细化经营管理体系。围绕打造规范治理的样板，着力构建治理结构更科学、制度体系更优化、业务运行更规范、保障体系更有效的规范治理体系。

七、2026 年经营计划及主要风险

（一）2026 年经营计划

2026 年，公司始终坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，全面贯彻党的二十大、二十届历次全会精神，以“一个统领、三大攻坚、四个发力、五大提升”为工作主线，铆足干劲、抢抓机遇、乘势而上，为“十五五”发展开好局、起好步。

1.以政治建设为统领，涵养风清气正好生态

深入学习贯彻党的二十届四中全会精神，扎实开展树立和践行正确政绩观学习教育，围绕党建引领基层治理，着力抓好“七化”，即全力推进基本教育全面化、党建引领系统化，人才激励制度化、纪律作风建设长效化、党建管理信息化、群团活动品牌化、新闻宣传融媒化，以高质量党建引领保障公司高质量发展。深入推进正风肃纪反腐，学习贯彻中纪委四次、五次全会精神，坚决打好反腐败斗争攻坚战、持久战、总体战，巩固拓展作风建设成果，持之以恒落实中央八项规定精神，营造干事创业的良好氛围。

2.以“三大攻坚”为重点，打赢可持续发展硬仗

（1）经营发展攻坚战。面对汽车消费政策退坡、行业内卷激化、价值空间压缩，“三桶油”转战新能源、缩减油气

开采资本性支出，热敏磁票全面退出等多重叠加不利局面下，攻坚克难全力实现年度经营目标。

（2）融合发展攻坚战。完成大药柱压制生产能力建设，构建能力共享、市场共拓、互惠双赢的配套协作机制，推动火工品应用领域的突破。全面推进产业融合，突破体制机制障碍，创新运营管控模式，统筹汽车内饰膜市场、研发能力，突破关键技术、拓展产品谱系，为内饰膜形成主导产品奠定基础。

（3）数智发展攻坚战。制定公司“十五五”数字化规划，推进数字化转型。全面推进智能工厂建设，以长春华涛智能工厂为样板，建设数字化工厂、数字化车间，探索“黑灯工厂”实践路径。提升数字化研发能力，提高经营管理数字化水平，保障数据安全。

3.以“四个发力”为驱动，培育壮大产业新动能

（1）市场拓展发力。紧扣行业发展趋势与企业战略部署，统筹推进市场结构优化、新兴领域布局、产品迭代升级，持续筑牢市场竞争优势。汽车零部件业务紧抓汽车智能化契机，通过前瞻布局市场新兴领域、持续优化客户结构；油气装备业务通过油气井用电子雷管、超级射孔弹等重点产品的升级与推广，巩固和强化市场基本盘；高性能功能材料业务与国际龙头制卡商实现稳定合作，磁条形成新的增量，涂白基片、签名条等新产品达成合作。

（2）技术创新发力。聚焦自主创新能力重塑，加强新赛道、新领域前沿技术趋势研判，探索建立新赛道创新项目跨领域协同攻关机制；建设高水平创新平台，建强技术专业库，并发挥其咨询参谋作用；加快建设结构完备的核心专业

体系，推动技术体系迭代升级。聚焦智慧座舱系统集成关键技术突破、以电控安全阀为代表的完井装备智能化研发、感光剂产品系列化等重要任务，强化创新驱动产业发展。

（3）产业孵化发力。围绕智能化、绿色化、融合化方向，基于现有技术、产品，积极开展新项目研究论证，明确“第二增长曲线”项目，促进项目产业化进程。

（4）价值创造发力。充分发挥资本运作平台作用，以更高水平布局推动高质量发展。稳健市值管理，加强投资者关系管理，多渠道传递公司投资价值，提高研报覆盖率；实施年度分红，强化投资者回报。

4.以“五大提升”为支撑，筑牢高质量发展基石

（1）提升战略引领能力。抓好战略规划体系构建，构建“总分协同、长短衔接”的战略体系，完成“十五五”综合规划与业务、专项规划编制。抓好战略规划体系执行落地，驱动业务体系重构，推进核心能力重塑，提升增长动能。

（2）提升经营管理能力。强化在建项目过程管理和投资计划调度，稳步推进募投项目建设。深化精细化管理体系建设，进一步推动体系落地见效。抓好风险内控管理，健全风险内控管理体系，稳步推动内部审计从监督型向价值增值型转变。

（3）提升规范治理能力。严格信息披露，健全贯穿全级次的信披责任体系，高质量信息披露。加强 ESG 管理，提升指标披露覆盖率，提升 ESG 治理能力与绩效水平。深化合规管理，强化业法融合，不断提升公司依法合规经营水平。

（4）提升人才竞争能力。全面实现人才强企方案制度化，打造和发挥博士后工作站、创新人才中心等平台优势，

聚集、培养更多高层次科技人才。建立与新产业发展模式相匹配的多元用工模式，提升数智人才、经营人才、高技能人才占比。

(5)提升综合保障能力。大力推动安全消防标准化、“防风险、除隐患”等专项工作，以安全生产治本攻坚三年行动收官为抓手，确保完成年度安全生产目标。

(二) 面临的主要风险

1.经营效益风险

国内汽车行业整体市场规模逐步触顶，行业需求端呈现收缩态势，航天模塑相关业务受行业大环境影响，经营增长承压；航天能源所处行业本身市场容量偏小，行业发展空间有限，业务规模难以实现有效突破与增长。若公司未能及时把握行业发展机遇、加快市场调研与布局，高效挖掘并培育新的业务增长点，突破现有业务的增长瓶颈，将导致公司整体经营业绩缺乏增长动力，难以实现规模与效益的稳步提升。

应对措施：各业务板块研究论证新项目并加快落地，持续加强精细化管理，开展降本增效。

2.子公司亏损风险

受宏观外部环境变化、行业技术迭代加速及市场竞争格局重构等多重因素综合影响，公司高性能功能材料业务发展承压，业务规模出现缩减。同时，相关子公司新承接业务目前尚处于市场开拓与产能爬坡的起步阶段，面临着技术落地适配、客户资源积累、供应链整合优化、市场需求不及预期等多重经营挑战，现阶段收入规模较小且盈利模式尚未成熟，未来销售规模的增长幅度、产品盈利水平的提升空间均存在较大不确定性，若后续无法有效突破业务发展瓶颈、实现经

营效益的稳步提升，该业务板块将面临亏损的风险，进而对公司整体经营业绩、业务布局推进产生不利影响。

应对措施：推动亏损公司治理举措落实，组织制定专项方案，聚焦市场开拓、技术创新及降本增效。

3.信息披露风险

作为上市公司，信息披露是监管重点关注工作，是保障投资者知情权的手段，信息披露违规风险持续存在。如果信息披露不及时、不准确、疏漏、误导，给公司或投资者造成重大损失或影响，或因重大信息未披露而提前泄露，会引起股价异常波动，存在引发监管机构关注或质疑、处罚或停牌等风险。

应对措施：严格落实信息披露相关制度要求，加强信息披露工作培训，增强工作人员信息披露合规意识。

4.产品结构升级风险

在汽车行业整体向智能化、电动化、轻量化转型的背景下，行业产业链竞争格局持续重构，存量博弈态势进一步加剧。航天模塑目前主营的汽车塑料内饰件产品，整体技术附加值偏低，行业同质化竞争较为激烈，叠加原材料价格波动等因素影响，产品毛利空间相对有限，核心竞争壁垒尚未形成。当前汽车整车及零部件市场对高附加值、高性能的智能光电、电驱电控、精致装饰、轻量环保类产品需求快速提升，若公司未能及时推进产品结构迭代升级，加快核心技术研发与产品创新落地，未能有效匹配行业市场需求变化，将导致现有产品市场竞争力逐步弱化，进而对公司市场份额、经营业绩及长期发展布局产生不利影响。

应对措施：加强人才引进，搭建技术开发团队；顺应行

业发展规律，做好技术升级；技术与市场做好双向联动，实现产品升级。

5.安全生产、环保及消防风险

航天能源的油气井用爆破器材、军用爆破器材以及相关产品存在固有的危险性，在采购、生产、储存、销售、运输等各业务环节中，都必然面对一定的安全风险，因此，安全生产对航天能源具有特殊重要的意义。航天能源在发展过程中不断加大对安全生产的投入，严格执行国家法律法规和行业规范对安全生产的有关规定，是行业中安全管理的标杆企业。但若未来因突发安全责任事故导致人员伤亡、财产损失、行政处罚、诉讼纠纷、合同提前终止等情形，将给航天能源的生产经营、盈利水平和品牌信誉带来不利影响。

高性能功能材料业务实验或放量生产过程中，部分易燃易爆化学品存在发生火灾爆炸和人员中毒风险和有机废气、危险废物违规排放风险，一旦风险事项发生构成重大安全环保事故，将会严重影响公司的生产经营。

应对措施：动态开展风险辨识，制定风险管控对策措施督促问题隐患整改闭环，开展安全生产月等相关专项安全活动，增强风险防范意识。