

证券代码：830995

证券简称：九洲光电

主办券商：湘财证券

四川九洲光电科技股份有限公司

2023 年度经营计划

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

2023 年是“十四五”发展规划的中期之年，也是四川九洲光电科技股份有限公司（以下简称“九洲光电”或“公司”）自 2019 年经营管理及发展战略重大调整以来的第五个年头，公司将继续坚定地落实业务聚焦战略，走专业化经营，走差异化竞争，继续做好技术产品创新、经营管理模式创新，争取从核心能力、经营规模、盈利水平等各方面都超越历史高点，打开发展新局面，迈上发展新台阶！

一、2023 年经营方针

强主业，拼市场，抓创新，提效益！

强主业：主业是公司发展的重点方向。2023 年公司要继续把军用装备照明、民用航空照明、轨道交通照明和植物照明等特种照明业务放在突出和优先位置，集中资源做强做大，在行业中形成领先和主导地位，形成公司利润支撑点。

拼市场：市场是公司经营的主要战场。事业成功与否都在市场上体现，公司管理层和骨干要把主要精力花在市场上，拼在一线。拼，就是要花心血、出大汗，更要动脑筋、想办法，要智取。

抓创新：创新是公司发展的核心动力。抓好技术创新工作，推动仿生、隐身、健康等特种照明关键应用技术攻关和新产品开发，巩固核心技术能力。注重管理创新，鼓励“小改小变”。

提效益：效益是公司工作的最终目标。始终以效益结果为导向，抓好业务线和各项目的实施工作；保持公司在行业的毛利率水平处于中上水平；推动公司总

体收入和利润规模的持续增长。

二、经营目标和思路

2023年，公司经营业绩目标为营业收入3亿元，同比增长36.55%，净利润预算1500万元，同比增长47.22%。主要经营思路如下：

以机制完善、人才培养、人才引进、文化打造等措施持续提升团队专业能力，进而强化公司的运营管理水平，筑牢长期发展的底气，保证持续增长过程中的风控能力。

以市场延伸、产品提升、产品扩大、改革创新等方法不断增加收入利润来源，进而提升公司的经营规模效益，保持持续增长的状态，重回3亿元的历史最高营收规模（不含2020年度已经出售的原全资子公司深圳市九洲光电科技有限公司并表数据）。

三、主要经营举措

（一）组织与管理方面

优化架构、流程设置及人员配置，进一步提升工作效率。重点推行扁平化管理，减少审批层级，提升决策效率。根据公司产品组织模式的调整思路对生产、采购部门的职能及流程设置、人员配置进行优化。

抓好内控，强化协同。全员严格执行制度要求，按流程推进工作，落实细节，做好风险管控。各归口单位要抓好工作组织，其他单位要做好配合支持，形成高效、高质量地协同作业，提升公司整体专业水平。

深化二级核算管理体系的应用，持续优化具体业务上的分工和流程设置，形成更灵活、高效、有效的授权、管控和服务机制。强化各二级核算单元的经营能力，提高办事处和分公司的业务自主权限，优化权责利设置，适应快速反应的综合需要，加大效益分享机制应用。

（二）市场开拓方面

强化全国市场覆盖，增设华东、华北2个网点，继续发展市场伙伴，确保每个省域市场有一个合作商。

在特种照明领域，巩固现有海军和空军装备照明业务，加强陆军、火箭军等市场开发并取得突破性进展，推动特种照明业务规模再上台阶。民用航空照明业

务向座椅电源和数字化客舱领域拓展。

优化业务分工安排，交通照明业务放开至全国各办事处、分公司均可经营，充分利用各地营销网点和合作商渠道多拿项目。深圳分公司业务范围也同时扩展至特种照明业务外的其他所有业务，并同时承担交通照明业务的产品开发与供应链管理、技术支持等职能。抓好植物工厂业务生态链创新，形成突破。

优化销售队伍，引进 3-5 名销售骨干，分流 3-5 名业绩和业务能力差的销售人员。强化市场销售部的牵引和主导作用，加大对分公司和办事处的指导帮助。

抓好和深圳市九洲光电科技有限公司的协同，实现互利共赢。

（三）技术创新方面

抓好仿生照明系统技术攻关，形成核心成果，在火箭军形成规模效益。深水隐身航行信号系统要解决好适用性问题，降低成本，形成在海军装备市场的领先地位。攻克太阳灯为代表的健康照明关键技术，成为行业专有产品。研究陆军快速应急照明关键技术，陆军特殊环境植物生长系统研发，形成新的业务增长点。开发 OLED 航空照明设备和高功率密度座椅电源，提升民航业务核心技术能力。做好汽车照明等新产品开发准备。

积极申报建设四川省特种照明工程技术研究中心。鼓励研发创新，制订项目创新计划，设立优秀标准化设计奖，形成持续提升公司核心技术能力的机制。强化研发团队能力提升和管理，引进和培养优秀年轻科研人才，持续提升研发团队能力。

全过程抓好科研项目管理，做好研发工作标准化，既适应公司项目管理灵活性的需要，又要做到项目管理的严肃性，提升项目评审、项目成果评价的及时性、准确性，实现工作的高效性和经济性，避免质量、经济和法律风险。

关注行业技术和产品发展趋势，做好先进性技术、前沿产品的跟进，适时推进技术和产品预研储备。

（四）能力建设方面

强化平台能力，完成二级装修资质办理，新增申办电子与智能化资质，完善公司业务资质体系，提高技术支持和客服能力。

完善信息化系统，继续推进 ERP 和 PDM 系统建设，适应民航等特殊业务的过程管理要求和公司经营规模持续增长下的经营管理需求，提升公司运营效率和质

量。

（五）制造和供应链方面

根据公司当前“照明产品提供商、技术和工程服务商、照明整体解决方案提供商”的定位，向大供应链管理转型，公司制造能力定位于小批量、定制化特殊照明产品/设备的生产，计划调度等流程性职能调整至采购部，提升对市场端的反应速度。

持续优化各类产品的供应商资源库，完善文旅类项目的供应商和产品管理，随着公司业务规模增长要形成供应链优势，增强成本、质量和交付能力的保障。优化装备类业务的材料供应商结构，通过供应商考评分级、集中采购，增强供应商黏度和服务质量，满足“小多快”、“定制化”的业务需求。将深圳分公司打造为交通照明产品的供应链管理中心。

（六）工程管理方面

工程部要成为工程项目的主要实施和推进主体，负责直接抓好重大工程项目，集中力量打“歼灭战”，形成利润中心。

强化公司内部设计师能力，增加培养与锻炼，强化公司整体设计和方案提供能力。强化设计服务的销售，以销带产强化自身设计师队伍能力。与外部设计师加强合作，充分利用好甲级资质。

强化工程项目管理力量，加强工程施工的监督管理，实现既保障质量，又降本增效。落实工程部与办事处、分公司之间关于工程项目管理分工，形成顺畅衔接配合，起到现场项目推进更高效、技术支持和资料管理更专业的目标。

（七）质量管理方面

对供应商供货产品质量情况进行梳理，对质量不稳定的供应商采取加严抽样检验比例，IQC 检出率达到 93%以上。加强生产质量管控，提高产品在公司的一次交验合格率，军检一次合格率要达到 100%。民品业务加强外协及工程质量的跟踪管控，严格外协供方准入条件，确保产品质量可控，降低风险。

对公司业务流程和各类体系要求仔细对照梳理，确保公司只有一个运行体系，运行流程、标准能满足多个体系认证要求，切实贯标，归口管理单位加强检查和督促。组织科研、质量、工艺和项目管理人员学习相关军用标准，提升项目管理能力，提升科研过程质量，确保评审一次通过率达 90%。

（八）人力资源建设方面

继续引进优秀人才，重点是中高层次和年轻化人才。2023 年重点引入高层次市场人才，区域销售年轻骨干，以及系统、软件等方向的年轻计师。

优化人才培养方法，做实人才培养工作。优化中高层轮值培训方式方法，以内部交流、外部师资培训、业务锻炼等方式相结合。结合公司经营管理用人需求，积极推动轮岗锻炼，培养复合型人才。加强人员能力甄别，优化工作岗位安排，实现人尽其用、人尽其能。注重员工综合能力提升，适应市场竞争需要。

（九）财务管控方面

做好资金统筹，积极筹措运营资金，对外重点将已开发金融机构维护好，形成较为稳定的持续授信储备，对内组织购销两端开源节流，平衡收支，做好公司经营规模持续增长趋势下的流动性安全保障。

完善二级核算体系，提升二级核算能力和效率，支撑核算结果及时应用。对内重点强化核心人员效益意识和财务知识，尤其是各二级核算单元负责人和职能部门负责人、收支项目直接经办人员。

（十）安全和保密工作方面

安全工作方面，随着公司分公司、办事处的增设，以及外地项目实施的增加，相应完善公司下属单位的安全管理责任落实和日常督查，保障公司员工人身和公司财产安全，杜绝引发社会性安全事故。

保密工作方面，严格执行保密工作制度，对小错误、小失误、小问题要重视并及时处理，要考核处罚，要整改到位，保持全员高度的保密安全意识，杜绝泄密、失密事件发生。日常重点加强计算机及办公自动化的管理，增加检查的频次和力度。另外，积极准备迎接二级保密资格重新认定工作，确保顺利通过。

提示：该经营计划并不构成对投资者的业绩承诺，请各位投资者注意投资风险，理解经营计划与业绩承诺之间的差异。

四川九洲光电科技股份有限公司董事会

2023 年 4 月 12 日