

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

2025 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。

2025 年，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）将立足长期持续发展，大幅增加产品类主业的市场和研发投入，通过“创新升级”和“转型优化”两手抓，积极推动公司扭亏为盈！

一、2025 年度经营方针、经营目标及经营策略

（一）经营方针

抢市场，强内控，提能力，抓创新！

抢市场：聚焦特种装备、民机、轨道交通等重点细分市场，积极挖掘老客户新订单，进一步拓展新客户新项目，全力抢占市场份额。

强内控：健全内部经营管理制度并严格执行，加强监督考核；提升风险识别、防范和应对能力，尤其是做好存量项目的风险化解，全面强化内部管控水平。

提能力：加强学习，引入专业人才，提升团队工作能力，提升公司业务专业能力；梳理优化业务流程，明确权责，提升团队协同能力，提升业务运营能力。

抓创新：持续拓展重点产品开发，探索健康照明、光谱技术新应用等方向；积极拥抱人工智能等基础技术发展趋势，推动公司产品创新。

（二）经营目标

2025 年公司计划实现营业收入 12500 万元，净利润 100 万元。

（三）经营策略

将资源重点投向民机、舰船、轨道交通照明等产品主业，回笼景观和道路照明业务资金，减少该业务板块的财务资源占用。

在特种装备照明方面适当加大投入，扩大市场份额，形成良好的利润贡献。在民机照明方面重点加大投入，抢项目占位，为中长期发展储备收入来源。在轨

道交通照明加强供应链管理和市场拓展，抓住阶段性机遇扩大市场份额。在新技术、新业务方面积极拓展健康照明、光谱技术应用。

二、2025 年度重点工作计划

（一）坚定战略转型，优化业务结构

1. 推动主业创新升级

一是聚焦特种装备、民机、轨道交通等领域，从“单一灯具”向“光系统”产品升级，优化产品组合、攻克关键技术、建立技术矩阵，扩大低空、文旅等市场应用场景；二是在战略级项目上巩固占位优势；三是布局光谱探测、光测量等新方向，通过技术创新促进主业发展。通过创新升级从根本上找到突破公司经营困境的路径。

2. 加快非主业转型优化

推动景观和道路照明工程业务向光环境整体解决方案提供商转型，强化公司项目整体设计能力，确保风险可控。

（二）全力开拓市场，抢占客户资源

1. 强化市场体系建设

一是推行“铁三角”（销售+技术+交付）部门间协同模式，提升售前技术方案的落地能力，为订单交付做好保障；二是提升市场团队整体能力，增强解决用户需求的能力，与用户保持高黏度，引入具有行业市场资源的资深销售人才；三是积极主动与行业头部企业、科研院所对接，构建创新合作生态圈。

2. 深耕存量市场需求

一是对特种装备照明重点老客户每季度至少拜访交流一次。二是在民机照明重点客户常设工作组，构建自主设计、研发、交付能力，加快新平台任务的争取，做好定型产品项目的订单落地交付。三是持续拓展成都、深圳、广州等站台照明市场和中国中车、香港地铁等车厢项目后续订单。

3. 积极开拓新客户

一是在特种装备照明方面，加强细分市场的新客户拓展，部分领域争取实现零突破等。二是民机照明方面，积极拓展民用客机目标新客户，以及民机售后、低空等市场机会。三是在轨道交通照明方面，深入开展市场调研，加强信息获取和项目对接，积极拓展石家庄、长春、大连等站台照明新市场。

（三）推动研发变革，提升核心能力

1. 优化研发管理体系

一是围绕特种装备、民机、轨交等照明产品主业，制定技术规划和技术图谱。二是优化内部分工、强化协同，推动研发工作标准化，提升项目推进质量。三是加强研发项目管理，提升策划质量，细化节点任务计划，提高项目经理管理能力。

2. 做好研发投入保障

一是按年度预算和立项计划保障研发项目投入。二是建立 PLM 项目管理系统。三是补充关键测试设备，高频使用设备自购，低频需求委托外部协作，提升产品可靠性验证能力。

3. 聚焦核心技术自主化与产品升级

一是加强产品研发，开发民机照明系统、防爆灯、光谱检测仪、智慧管理平台等。二是开发系统级、平台级产品，进一步提升产品定制化及整体应用解决方案的能力。三是推动重点技术攻关，开发健康照明技术、多通道模式切换技术、光谱分析技术等。四是持续推动设计、开发和生产关键过程从外协转自主。

4. 加强外部资源协同

一是积极链接技术与市场资源，加速成果转化，建立统一研发管理系统，提升全流程效率；二是引入外部专家，推动技术攻关，并通过政策支持、资金引入拓展健康照明等新领域。

（四）优化资源配置，匹配经营实际

1. 优化人力资源配置

一是强化主业销售研发力量，在一季度内通过内部选派转岗确保一线销售团队中产品主业销售人员比例不低于 75%，并重点补充特种装备、民航等市场销售和研发人才。二是优化人员配置，确保与业务实际需求匹配。三是调整完善薪酬绩效机制，拉开不同责任层级、不同贡献程度人员之间的收入差距。调整后的绩效激励机制以“有利润的收入、有现金流的利润”为核心导向。

2. 调整财务资源配置

一是现有资金首先确保产品主业的市場拓展、研发和交付采购的投入。二是严格控制非主业总体规模，避免新增资金占用。三是加速存量应收账款回收，重点是景观和道路照明逾期欠款，2025 年逾期应收账款回收率不低于 30%，增强主业后续增量的资金保障。四是加快推进积极物资处理，尤其是一年以上存货的处置压减。

（五）强化内部管控，提升经营质量

1. 加强项目全过程风控

一是在获取项目信息后至正式投标或签合同之前，各关键节点都要系统性地开展项目前期评估，确保项目本身风险可控。二是项目推进实施过程中，加强对项目涉及的各方主体状态要进行动态跟踪，及时识别可能产生风险的变化因素，并及时采取应对措施。

2. 梳理完善业务流程机制

一是针对轨交、民机、特种装备等各类业务特点，梳理市场、研发、供应链等全过程，进一步细化明确各部门、各岗位权责边界，制订业务流程，提升项目推进过程中的协同效果和执行效率。二是继续完善各项业务管理制度，适应调整后公司发展产品主业的业务实际，与公司各项体系的管理要求进一步有机融合。

3. 加强应收账款全生命周期管理

修订完善《欠款管理和清收办法》、《清收欠款过失赔偿管理办法》。一是细化欠款逾期前的监督管理，建立未逾期欠款的监督责任制，对每一笔应收账款均指定一名监督责任人，负责债权确权、收款条件触发等关键材料的生成和保管。二是增加逾期欠款的管控方式，以有利于尽快收回欠款为主要导向。三是加强应收账款逾期责任和损失责任的考核。

加强逾期欠款清收。一是强化公司内部专职清欠人力配置，加强专项清收工作开展力度。二是依托外部相关专业力量对重难点老欠款开展新一轮的清收。

4. 做好风险化解

一是妥善处理重大纠纷和诉讼案件，做好应诉、履约等工作。二是继续积极主动化解项目推进中的风险。

（六）积极争取政策支持

一是跟进做好已批复项目资金及时到账。二是及时推动完成新的重点项目的申报。

（七）守牢保密国安、安全生产和环保红线

一是明确责任，加强教育。对涉及变动的单位和人员及时调整、培训到位，明确责任主体，确保全员对保密国安工作、安全生产和环保工作的持续重视。

二是加强内部自查自检，对发现问题及时整改落实。对自查及外部检查中发现的问题要立即整改，并适时进行复查。对于查出严重违规和涉及失泄密的问题，

依规严惩，确保法律法规和主管单位对保密国安、安全生产和环保工作各项要求落实到位。

2025 年公司要确保无失、泄密事件，无重大安全生产和环保事故，相关检查整改完成率 100%。

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

2025 年 3 月 28 日