

成都智明达电子股份有限公司

2025 年度“提质增效重回报”行动方案

为推动提升成都智明达电子股份有限公司（以下简称“公司”）投资价值，增强投资者回报，同时秉持“投资者为市场之本，上市公司为市场之基”的理念，在合规、科学、有效的原则下，切实维护股东权益，树立公司良好的资本市场形象，公司特制定 2025 年度“提质增效重回报”行动方案。主要行动措施如下：

一、聚焦主营业务，提升经营质量，夯实核心竞争力

公司专注于尖端高可靠性嵌入式计算机的研制、生产和服务，产品广泛应用于飞机、导弹、卫星、火箭、无人系统等高端装备，服务于电子对抗、精确制导、雷达、通信、飞控等关键电子系统，提供信号采集、图像感知与智能处理、智算终端、边缘存储、智能电源等一站式解决方案。

2024 年，公司在深耕机载、弹载等产品领域基础上，大力拓展了无人机、低空经济、商业航天领域的产品应用；同时，公司早在 2019 年就开始布局的 AI 技术，在 2024 年已陆续落地于视觉着陆、导引头图像处理、无人机协同控制等多个应用领域，并已经成功装备到各类产品中，为公司 AI 技术广泛应用于光电、雷达、通讯、数据链、导航、识别、对抗等领域打下良好的基础。

2025 年，公司将继续秉持“诚信、用心、包容、追求卓越”的企业价值观，通过坚持自主技术创新战略，为客户提供更高的性能价值，继续深耕机载、弹载嵌入式计算机应用相关领域，加强在低空经济（无人机）、商业航天（卫星与发射）领域的投入，目前在重点发展的无人机、低成本精确制导武器、商业卫星、航天发射配套领域已与客户深度合作，同时也不断跟进 AI 技术的发展，投入相关研发，积极将 AI 技术应用到新的各类产品中，提高产品性能，降低产品成本。不断拓展产品品类，提供从涵盖信息感知、智能处理、精确控制、边缘存储等全链条的解决方案和产品，提供从单一模块到分机设备的产品，不断提高市场占有率，不断提升公司核心竞争力。

二、提升资产周转率，降低应收账款占比

公司所处国家重点领域行业，受款项结算时间较长、年度集中付款等因素的

影响，销售回款相对较慢。同时，随着公司业务规模的扩大，公司应收账款绝对金额快速增长。虽然公司绝大部分应收账款的账龄在 1 年以内，且主要为应收国家重点领域集团下属单位货款，客户信用良好，未曾发生过不能偿还货款的情况，但大额应收账款减缓了公司资金回笼速度，给公司带来了一定的资金压力。

针对上述问题，公司将持续加强与客户的沟通，并采取如下举措，改善公司应收账款占比较高的问题。具体如下：

1. 做好客户信用评估

了解客户的财务状态，及时沟通商定项目回款，避免出现并减少回款不佳情况；

2. 加强回款周期管理

按季度、分月制定回款计划，应收账款分析，对即将到期或已到期客户进行催收。对逾期回款客户进行分析，根据逾期情况制定相应措施；

3. 加强回款责任管理

针对客户制定销售回款目标，建立销售回款责任制，回款任务落实到具体销售人身上。

三、保持科技创新能力，践行新质生产力发展

经过二十多年的行业技术和经验积累，以嵌入式计算机为核心业务，公司形成了一套完整的研制生产控制体系和产品质量追溯体系。公司依托核心技术，致力于服务国防科技工业先进重点领域装备系统研制等领域，专注于提供定制化嵌入式计算机软硬件产品和解决方案。在嵌入式计算机的国产化、宽温工作、耐振动、低功耗、小型化等方面有丰富的设计、技术储备和研究实施经验。

截至 2024 年底，公司已经拥有 40 项专利、175 项软件著作权，并获得了国家级专精特新“小巨人”企业、国家高新技术企业、四川省企业技术中心、成都市企业技术中心、2024 年四川省新经济 100 强企业等多项由国家部委、四川省、成都市政府部门及相关单位颁发的荣誉及资质。

2025 年，公司将从研发、市场、人力资源规划等方面继续着力，具体计划如下：

1. 产品研发计划

首先，公司以嵌入式计算机模块为基础，不断发展新的平台、技术，不断优化产品性能，提供各种全国产化的解决方案，保持在国家重点领域使用嵌入式计算机领域的优势。公司通过对未来国家重点领域使用嵌入式计算机行业的发展趋势的理解，采用更先进的低功耗、高性能的多核、多处理器系统和高性能数据交换等先进技术，采用支持更先进的多核、软件分区运行的实时嵌入式操作系统，搭配多年积累的多种高可靠、高性能软件组件，设计出更高性能的嵌入式计算机系统。

在红外图像感知和 AI 跟踪识别算法的牵引下，推动 1K、2K 图像产品技术处于行业领先地位，产品逐步进入批产阶段，成为公司新的营收和利润增长点。依托信号与图像感知的传统技术和对多种深度学习模型的剪枝优化能力进一步为客户提供智能化的图像产品及解决方案。

在商业航天领域持续研发投入，产品布局低轨卫星、运载火箭、卫星地面站等领域，产品应用于星载载荷、地面站、运载火箭综合控制等领域。

其次，在具体产品层面，公司继续拓展目前产品领域。结合公司在数据采集、信号处理、数据处理、通信交换、接口控制、高可靠性电源、大容量存储与图形图像处理等技术优势，结合 GPU、NPU 算力和 Yolo、昇思 MindSpore、DeepSeek 模型算法框架提升产品的智能化，为客户提供设备中的大部分组件甚至于整个设备 AI 智能算力解决方案，提高竞争能力和盈利能力。

2. 市场拓展计划

公司将继续深耕机载、弹载、车载、舰载等装备项目，发挥公司技术、质量、服务保障等综合能力优势，加大客户合作力度，挖掘客户潜力，拓展项目参与，产品种类配套，提升公司市场占有率。贯彻国家重点领域产品“高质量、高效益、低成本、可持续”发展要求，深化客户合作，参与客户系统统筹、规划，为客户提供具备强劲市场竞争力的低成本产品解决方案。加强和提升与客户的耦合度。

持续重点拓展商业航天、低空经济、精确制导方向相关项目机会。在商业航天方面，积极拓展和参与商业卫星、商业火箭、地面通信等相关配套领域市场；在低空经济方面，把握“低空经济”未来发展方向，积极布局和参与“低空经济”

相关产业链的配套，大力拓展商用无人机市场；在精确制导方面，积极挖掘智能弹药项目的合作潜力。同时，公司前几年开始布局的 AI 技术，如今已陆续落地于视觉着陆、导引头图像处理、无人机协同控制等多个应用领域，并已经成功装备到各类产品中，为公司 AI 技术广泛应用于光电、雷达、通讯、数据链、导航、识别、对抗等领域打下良好的基础。

公司将持续加大在 AI 方向的投入，扩大 AI 产品在装备上的应用和市场占有率，以及 AI 在智能光电、智能雷达、智能对抗等系统装备上的应用探索。

3. 人力资源计划

公司将进一步完善人力资源管理体系建设，着力于人才培养和组织效能的提升，打造高效、专业的人才队伍。公司将加强与高校的合作，打造公司品牌，完善公司培养体系，搭建高效的人才梯队，帮助员工提高业绩产出、工作效率和个人专业能力，实现公司与员工的共同成长。公司将继续推动制度建设和薪酬体系的建设，通过制度和激励强化组织能力，提高组织效能和员工满意度，实现公司的可持续发展。同时，也将持续关注市场动态和内部变化，不断优化和调整人力资源管理体系，以适应不断变化的市场环境和业务需求。

四、持续完善投资者回报机制，重视股东回报，共享发展成果

为完善和健全公司科学、持续、稳定、透明的分红政策和监督机制，积极有效地回报投资者，公司拟以实施 2024 年度分红派息股权登记日的总股本为基数，拟向全体股东每 10 股派发现金红利 1.42 元（含税），预计派发现金红利总额为 15,983,736.41 元（含税），占公司 2024 年度实现可分配利润的比例为 91.29%；此外，公司拟以资本公积向全体股东每 10 股转增 4.9 股。

未来，公司将根据公司的实际情况，制定相应的分红方案，维护广大股东的合法权益，并结合公司的经营状况和业务发展目标，充分利用分红后留存的未分配利润和自有资金，保证未来经营的稳健发展，实现业绩增长与股东回报的动态平衡，打造可持续发展的股东价值回报机制。

五、坚持规范运作，紧跟政策步伐，不断完善公司治理

2024 年，公司严格按照《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》和《上海证券交易所科创板股票上市规则》等法律、法规和中国证监会、上海证券交易所

所的监管要求，建立健全公司内部控制管理制度，规范公司运作，提升公司治理水平。

公司已建立形成了股东会、董事会、监事会和管理层权责明确、独立运作、相互制衡的治理结构，且能按照相关法律法规和《公司章程》的规定有效运作。公司董事会下设董事会战略委员会、董事会审计委员会、董事会提名委员会和董事会薪酬委员会等专门委员会，为董事会的重大决策提供专业性建议。

2025年，根据《中华人民共和国公司法（2023年修订）》的相关规定，结合公司实际情况，将不再设置监事会，监事会的职权由董事会审计委员会行使，公司将继续紧跟政策步伐，及时对各项管理制度进行修订和新增，建立专人监管新规监测机制，确保对政策的及时响应。同时，定期组织内部培训，吃透各类规则要求，以便提升规范运作水平，确保公司治理不断完善。

持续强化“关键少数”责任，组织董事、高级管理人员进行线上、线下学习，包括但不限于组织参加证监会、上交所、上市公司协会等培训，协同法律顾问、审计机构等进行有针对性的专场培训或知识宣讲。

六、提升信息披露质量，健全投资者沟通机制

公司严格按照《科创板上市规则》《成都智明达电子股份有限公司信息披露管理制度》等有关规定，认真履行信息披露义务，通过上海证券交易所网站及法定信息披露媒体，真实、准确、完整、及时地披露公司定期报告、临时公告等重大信息，并主动、及时地披露可能对股东和其他利益相关者决策产生实质性影响的信息，做好信息披露前的保密工作，保证所有股东平等的机会获得信息。

2025年公司将进一步加强内部管理，不断完善信息披露制度及流程，与业务部门联动，交叉审核流程，确保交易不漏项；定期与市场销售部召开碰头会，了解市场动态情况，增加自愿性披露公告频次；增加信息披露有效性和可读性，提升信息披露工作的质量。

投资者关系方面，2024年公司通过线上、线下各种平台和渠道，组织召开业绩说明会9场，调研140余场，定期报告披露后，发布业绩报告长图，让投资者直观解读公司各项经营数据；借助新媒体开展投关活动，例如在公司微信公众号发布公司运营情况、政府来访调研及公司与高校合作互动的相关信息。力争全

方位，立体化的为投资者传递公司价值。

2025 年公司将继续建立多层次、多渠道与不同投资者交流的体系。

1. 定期报告披露后第一时间召开业绩说明会，及时向投资机构和中小投资者进行经营状况、财务状况、未来发展规划等解读，全年计划开展业绩说明会不少于 4 次；

2. 常态化地接待各类调研，包括现场调研，参加策略会、电话会议，接听投资热线，与投资机构和中小投资者进行交流，及时解答他们的相关问题；

3. 主动与行业分析师进行沟通，将他们了解的资本市场和行业相关动态，及时传达到公司内部，助力公司业务规划和战略制定；

4. 积极与交易所、上市公司协会等联动，组织中小投资者走进上市公司。

七、持续评估并完善行动方案

公司将持续评估 2025 年度“提质增效重回报”行动方案的相关举措执行情况，并及时履行信息披露义务。

公司将继续深耕主业，提升公司核心竞争力，切实履行上市公司责任和义务，回馈投资者的信任，维护公司良好的市场形象。依托强大的研发能力为业绩的开拓注入决定性的支撑，同时公司将持续响应行业 and 客户需求趋势，巩固已取得的市场地位和优势，突破现有竞争格局，实现与国内一流企业的同台竞技。

本次“提质增效重回报”行动方案系基于公司目前经营情况和外部环境所作出，未来可能会受到宏观政策、行业竞争、国内外市场环境变化等因素影响，存在一定的不确定性，本方案所涉及的公司规划、发展战略等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。

成都智明达电子股份有限公司董事会

2025 年 4 月 24 日