

# 无锡航亚科技股份有限公司

## 2026 年度“提质增效重回报”行动方案

为进一步提升公司质量和投资价值，无锡航亚科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 3 月 28 日在上海证券交易所网站披露了《无锡航亚科技股份有限公司 2025 年度“提质增效重回报”行动方案》，年内努力提高经营质效、治理质效，持续回报投资者。2026 年 4 月 16 日，公司召开第四届董事会第七次会议审议通过了《关于公司<2026 年度“提质增效重回报”行动方案>的议案》，现将 2025 年行动方案的实施进展及评估情况和 2026 年主要措施报告如下：

### 一、提升当前经营质量

#### 1、业务深耕

2025 年，在主要国际业务短周期交付因素影响下，公司持续优化市场布局，稳固核心业务份额，推动各业务板块产业化能力持续提升，其中整体叶盘/整流器、盘件两类业务交付量同比增长超过 30%，机匣/环形件类业务交付量同比增长超过 80%；医疗骨科关节国际业务实现重要突破，成功导入国际叶片、结构件等新产品研发，在新客户拓展方面也取得积极进展，获得新产品的试制或询价机会，为后续业务增量奠定基础。

2026 年，在“两机”业务领域，公司将聚焦核心客户需求，持续提升核心产品配套份额，并积极拓展增量品类。同时，依托现有航改燃业务布局，把握能源结构转型机遇，推动存量深耕与增量突破，进一步增强市场竞争力与业务增长潜力。在医疗骨科业务方面，公司推动海外客户转产，推动该项业务上量。

#### 2、组织与运营体系优化

2025 年，公司推动战略规划（BLM 模型）和管理工具（PBC）的全员学习与落地实践，凝聚共识。强化公司级经营策划与综合统筹职能，优化公司级经营数据体系，为管理决策提供数据支撑；设立专注数智化转型与质量体系建设的专职部门，支撑长期竞争力构建；分拆设立整体叶盘分厂、机匣盘件分厂，并与原有的叶片分厂、医疗业务板块及贵州航亚形成并行发展的独立运营体系，实现对不同业务板块的聚焦化管理。

2026 年，公司将系统推进运营一体化工程，构建围绕客户需求的快速响应

机制。

### 3、夯实基础管理

#### ➤精益管理方面

2025年，公司搭建航亚精益管理评分体系，各业务板块结合各自业务特点和发展阶段对标推进，取得阶段性成果：叶片业务板块建立“问题免疫系统”，构建预防重复性问题系统，全员深度参与，显著提升过程稳定性；转动件结构件业务板块建立“协同指挥机制”，初步完成顶层设计与试运行，实现复杂业务的可视化统筹与高效协同；医疗骨科关节业务板块强化“数据导航系统”，建立基于数据的分析、决策、改进管理体系，支撑业务的精准拓展与竞争力提升。

#### ➤质量管理方面

2025年，叶片业务板块在零缺陷质量体系、过程控制计划、质量资料归档等方面进行推动和优化，同时借助过程确认检查与SOP作业观测进行联合整顿。年内核心量产产品合格率稳步提升，质量审核通过率100%，完成了年度质量指标要求。

转动件结构件业务板块通过持续推进制度规范化建设、开展专项整顿、落实质量奖惩、引入“上场前”评审机制、建立分层检查机制、建立质量问题台账与数据跟踪机制等举措。第四季度质量损失率下降，质量态势向好。转动件结构件业务产品所处阶段特性，质量能力提升较慢，质量管理体系的成熟度仍有提升空间。

医疗骨科关节业务板块通过专项质量改善、现场质量文化提升和质量数据定期分析与可视化机制，实现质量损失率稳步下降、产品族整体合格率持续提升，为下一年度质量目标的实现奠定了坚实基础。

#### ➤技术管理方面

2025年，公司各业务板块持续推动技术管理体系构建完善，年内工艺技术水平取得系列突破，包括可调导叶变形控制加工、大尺寸钛合金精锻叶片、模具逆向设计与快速换型、粉末高温合金单盘加工、高速磨削D类孔精密加工等关键技术；惯性摩擦焊工艺能力显著提升，其中560吨惯性焊设备已具备批产能力，1000吨惯性焊设备已完成部分产品的工艺验证，产品满足设计要求；新建X射线检测能力已通过相关客户批准。

2025年，公司研发费用投入7,259.41万元，占营业收入的10.42%，新项目研发成果逐步落地。GE9X和GENX项目按期完成开发并转入批产交付，年内导入赛峰两个新机型高压压气机叶片项目并启动研发；RR客户的在研叶片项目稳步推进，逐步实现多个件号的开发或批产交付；新引进的国际转动件结构件项目按计划有序推进；国际医疗骨科关节项目已实现首单交付或小批量供货；国内研发类项目按计划顺利推进。

#### ➤ 数转智改方面

2025年，公司坚定推进数字化转型，产品生命周期管理系统（PLM）、制造执行系统（MES）与企业资源计划系统（ERP）三大核心系统，在叶片、整体叶盘、医疗等业务单元顺利运行，实现了从研发、生产到资源计划的全价值链数据同步与共享，有效打破信息孤岛，为运营决策提供了更及时准确的数据支撑。同时，公司推动人工智能、大数据等技术与具体业务场景的融合，通过内嵌大模型与一体化智能平台，在知识管理、智能辅助决策等场景实现初步应用，为提高办公效率与敏捷创新奠定了数字基础。

2025年，公司持续推动产线智能化水平提升，系统推进覆盖锻造、精密加工等关键工序的10余个自动化项目，在提升特定环节生产效率、稳定产品品质与降低人工依赖等方面取得阶段性成果。在更成熟的叶片业务板块，公司同步构建了包含标准、维护、监控、知识库在内的完整管理闭环，实现了从自动化项目投产到体系化成熟运营的跨越。

#### ➤ 人力资源管理方面

2025年，公司进一步优化完善绩效管理与激励机制，授予27名核心团队及关键岗位人员股权，激发员工主动性、积极性。针对关键人才梯队实施精准赋能项目内外培训时间累计23,265人时，投入298万元：

对于干部团队：组织“流程再造”培训与“沙盘模拟”培训等，引导管理者思维从职能型、经验型向经营性、科学化转变，推动管理范式从依赖个人经验向依靠流程体系的现代化运营转型；对于基层中坚队伍：开展“筑基特训营”，将精益理论与业务改善项目深度融合，并配套积分机制与管理者陪跑机制，有效提升了一线管理者的实战能力与问题预防能力；在全员战略共识提升方面：举办“擎智大讲堂”，由公司高层解读专业化战略，并引入外部科学销售方法论，推动战略从理念层面向销售行动落地。

### ► 周转率指标方面

2025年，公司的存货周转率与应收账款周转率两项指标未能达到年初设定的预期水平。我们认识到，这反映了公司在供应链效率与客户信用管理方面仍待改善。当前，我们已将此作为重要的管理改进议题，正从优化生产计划与库存结构、加强销售端回款管理等多方面系统性地开展工作，旨在提升资产运营效率，并致力于在后续报告中呈现改善成效。

**总体来说**，在充满变化与挑战的市场环境中，公司更加专注于向内夯实根基、向外积极布局，推动的每一项变革，都是在系统性地构建面向未来的组织能力与运营韧性。这些努力或许未必在当期财务数字中完全显现，却为公司抵御风险、把握机遇奠定了更坚实的底盘。

2026年，公司将以“聚焦核心客户、深耕专业化能力、行稳致远谋发展”为主线，通过战略客户集中度提升、核心技术突破、数智化转型与组织机制革新，实现高质量增长。坚持“质量是客户基石”理念，推动流程拉通与系统性改进，构建差异化竞争优势。

## 二、做好未来新产能布局

2025年，公司聚焦新产能战略规划，强化在核心成长领域的前瞻性产能布局，把握产业发展机遇，构筑长期竞争优势与价值创造能力：

年内推进马来西亚新工厂的规划建设，旨在进一步贴近国际市场，积极融入全球航空与医疗骨科关节产业链，增强供应链的韧性与响应能力；

同步推进无锡本地航空发动机零部件新产能的规划建设，旨在提升机匣类业务的专业化制造水平，推动该业务向规模化、稳定化配套升级，增强整体业务韧性并深化与核心客户的战略合作；

此外，推进新型复合材料零件的制造技术研发与产业化配套能力，已成功嵌入相关科研院所的复合材料加工供应链体系，研发车间已于2025年5月正式投产，实现多个零件的研发交付或进入小批生产，并参研国家级科研项目，公司已初步构建涵盖多工序的复合材料精密机加工能力。

2026年，公司将继续扎实推动马来西亚和无锡两地的产能布局与规划建设，继续推动新型复合材料研制能力建设，确保各项目按节点高质量落地，夯实国

际化与专业化发展的产能基础。董事会将紧密围绕全球市场趋势与核心客户需求，开展针对性的战略研究与业务布局。

### 三、完善公司治理

**继续强化规范治理的制度基础。**2025年，公司依据新《公司法》系统推进治理结构优化，对包括《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》等11项核心治理制度进行修订完善与全面审议；废止《监事会议事规则》等与监事或监事会有关的制度，明确不再设置监事会，监事会的职权由董事会审计委员会行使。同时，董事会关注公司价值传递，公司制定了《市值管理制度》，明确市值管理目标、组织架构与实施路径，推动投资价值的持续提升。

**加强董事会自身建设。**2025年，公司完成了新一届董事会换届改选工作，引入王世璋先生、沈顺安先生、方红涛先生三位具备深厚的行业经验与扎实的专业背景的新成员，优化了董事会整体知识与能力结构。报告期内，董事会不断完善董事履职机制，推动外部董事更深入地介入公司治理实践，常态化到公司参与相关事务的研讨与决策支持，结合自身专业视角，围绕业务发展、管理提升等方面积极提供建设性意见与建议，助力公司治理效能与决策质量的提升。

**发挥各专门委员会在公司治理方面的作用。**2025年，董事会一方面通过定期会议对重大事项履行决策职责，另一方面还积极组织专项研讨，增进决策深度，共计开展4次由独立董事与外部董事共同参与的现场专项工作，聚焦中长期发展战略、全面经营分析、战略项目投资论证与规划、企业文化建设与薪酬体系优化等核心议题进行集中研讨，进一步明晰了公司的战略方向与核心投资路径，形成了具体可行的经营改善思路与对策，有效提升决策质量。

**持续强化内控体系建设。**2025年，董事会协同外部专业机构共同修订并正式发布了新版《内部控制手册》，确保了内控要求的适用性与先进性。公司严格依据手册要求，组织开展了刀具管理、人力资源绩效管理、三期固定资产投资管理等重点领域的专项内部审计，形成具有针对性的管理建议与整改要求，并对整改落实情况进行持续跟踪，力促内控效能的提升。

**践行可持续发展理念。**2025年，董事会主导推动编制首份《环境、社会和公司治理（ESG）报告》。根据万得ESG评级，公司在所属细分行业中评级从BBB（排名28/87）提升至AA（排名11/92）。2026年，公司将持续深化ESG

管理与经营管理的融合，设定可量化、可追踪的 ESG 阶段性目标与衡量基准，推动 ESG 有效嵌入日常运营与管理体系，驱动内部管理持续优化。

2026 年，公司将持续夯实治理根基、提升决策效能、增强内控韧性。我们将严格依据新《公司法》及相关监管规定，继续修订并完善公司治理制度，筑牢制度基础；组织（每年不少于 4 次）独立董事、外部董事来公司实地工作，并完善外部董事常态化参与公司事务的机制，进一步发挥董事在战略咨询、风险监督与专业建言方面的作用；发挥各专门委员会职能作用，推动董事会从“会议决策”向“过程参与、持续赋能”深化，提高董事会的战略决策能力；强化内控与审计闭环，提升风险防控能力和运营合规水平。

#### **四、持续回报投资者**

2025 年，公司完成实施 2024 年度现金分红，于 2025 年 5 月 6 日向全体股东每 10 股派发现金红利人民币 2 元（含税），合计派发现金红利人民币 5,167.65 万元，占 2024 年度合并报表中归属于上市公司普通股股东净利润比例约 40.84%，最近三个会计年度现金分红累计金额占该三年年均净利润金额的 130.94%。

2026 年，公司拟向全体股东每 10 股派发 2025 年度现金红利人民币 2 元（含税），公司总股本为 259,522,608 股，以此为基数，拟派发现金红利总额约人民币 5,190.45 万元，占 2025 年度合并报表中归属于上市公司普通股股东净利润比例约 50.92%，该利润分配预案已经公司第四届董事会第七次会议审议通过，尚需提交公司股东会审议批准。

公司将结合自身盈利水平、资金使用安排、经营发展需要和债务偿还能力，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，每年分红额不低于上一年度净利润的 20%，及时回馈投资者，统筹平衡好回报投资者和促进公司中长期发展的关系。

#### **五、加强投资者沟通**

2025 年，公司持续深化投资者关系管理工作，通过上证路演中心及第三方平台召开 5 场业绩交流会，参加 2025 无锡上市公司投资者集体接待日活动。并运用新媒体传播方式，制作 2024 年度业绩解读视频，同步在微信公众号以图文

结合形式发布，有效提升信息披露的可读性与传播效率，降低投资者信息获取成本。

2025年，公司在上市五周年之际现场举办投资者接待日活动，董事长、外部董事、总经理、董事会秘书及财务总监集体出席，向投资者、分析师等详尽介绍经营发展成果，分享行业竞争态势与前景，阐述未来发展战略规划，并就投资者关心的盈利质量、增长动能及公司治理等方面问题进行坦诚回应，活动还安排了实地参观制造基地，让投资者们零距离感受智能生产现场。

此外，公司持续通过“上证e互动”平台、投资者专线、安排现场调研与电话会议等多种形式，持续强化与投资者的深度交流。本年度，沟通渠道覆盖更广、互动层级更加多元，与投资者的交流次数和参与人次同比显著提升，提升了投资者对公司的认同感和信任度，增强了市场信心。得益于公司稳定的经营质效、未来发展潜力与投资者关系的积极建设，2025年公司全年股价涨幅56.17%，市值突破70亿元。

2026年，公司将进一步提升投资者关系工作的深度与广度，持续举办年度及季度业绩说明会（全年不少于四次）和常态化投资者接待日活动，不断拓展沟通形式、丰富交流内容、构建多元化沟通平台，积极传递公司价值，更切实地维护全体股东的合法权益，共享公司发展成果。

公司将系统推进“提质增效重回报”行动方案，定期检视各项举措实施进展和成效，并及时披露相关信息，持续完善治理机制、提升运营效能，努力以扎实的业绩、规范的治理、积极的股东回报，切实履行上市公司责任，回馈投资者信任，维护公司市场形象，共同促进资本市场平稳健康运行。

本报告所涉及的规划、目标、举措等系非既成事实的前瞻性陈述，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。

无锡航亚科技股份有限公司董事会

2026年4月16日