证券代码:300446　　证券简称:航天智造　　公告编号:2026-009

航天智造科技股份有限公司 2025 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

立信会计师事务所(特殊普通合伙)对本年度公司财务报告的审计意见为:标准的无保留意见。

非标准审计意见提示

□适用 √不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□适用 √不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

√适用 □不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为:以 845,410,111 股为基数,向全体股东每 10 股派发现金红利 3.20 元(含税),送红股 0 股(含税),以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 □不适用

二、公司基本情况

1.公司简介

股票简称	航天智造	股票代码	300446
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	徐万彬	苏志革	
办公地址	成都市龙泉驿区龙泉街道航天北路 118 号	成都市龙泉驿区龙泉街道航天北路 118 号	
传真	028-84808796	028-84808796	
电话	028-84800886	028-84800886	
电子信箱	hzzz@aimtcl.com	hzzz@aimtcl.com	

2.报告期主要业务或产品简介

一、报告期内公司从事的主要业务

公司主要从事汽车零部件、油气装备和高性能功能材料三大业务。

(一)汽车零部件业务

主要从事汽车内外饰件、发动机轻量化部件、智能座舱部件和模具研发与制造,旗下拥有 1 个国家认可实验室和 5 个省级技术中心,业务以“技术创新驱动”为战略引领,围绕智能汽车发展趋势开展“内外饰+”技术升级与创新工作;坚持培育汽车内外饰、发动机轻量化部件和智能座舱部件的目主研发制造能力,实现技术研发制造全流程自主可控。

1.主要产品及其用途

(1)汽车内外饰件

①汽车内饰件

产品主要包括主仪表板总成、副仪表板总成、门板总成、立柱内护板、EPP 发泡件等。汽车内饰件以安全、环保、舒适为应用特征,采用可吸收冲击能量和振动能量的弹性体和发泡塑料制造主仪表板、座椅、头枕等制品,从而减轻碰撞时对人体的伤害,提高汽车的安全系数。

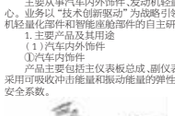


图 1 汽车内饰件产品

②汽车外饰件

产品主要包括保险杠总成、扰流板总成、全塑尾门总成、车身下装饰件、通风盖板总成、挡泥板等。汽车外饰件系起到装饰、保护等功能和作用的一系列零部件,在保证安全性能的前提下,通过采用增强塑料、工程塑料、高性能复合材料、生物基材料等新型材料,达到增强性能、轻量化、节能与环保的目的。

图 2 汽车外饰件产品

(2)发动机轻量化部件

产品主要包括发动机进气歧管、压力管、燃油缺、汽缸罩盖等。发动机轻量化部件的使用,可以有效提高汽车动力性,节省材料,降低成本。

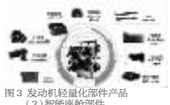


图 3 发动机轻量化部件产品

(3)智能座舱部件

智能座舱产品打造丰富的人机交互路径,能够有效提升用户的安全感与舒适感。智能装饰表面是智能座舱与汽车内外饰重要的发展趋势之一,它集成了数字仪表显示、信息娱乐系统、智能情景语音、手势、无线充电、氛围装饰、触控交互等功能,从而使汽车更加富有动性化、娱乐性、科技感。

图 4 智能座舱部件产品

(4)汽车塑料零部件模具

产品主要包括保险杠、仪表板、副仪表板、门板、立柱、门槛、进气歧管、发动机装饰罩、发动机汽缸罩盖等模具,同时还涵盖了低压注塑、双色注塑、高光注塑等特殊工艺模具。

图 5 汽车塑料零部件模具产品

2.经营模式

采购模式:主要采取“以销定采”的采购模式。建立合格供应商目录,与主要供应商签订长期供货协议(开口合同)确定产品的型号、运输、包装、质量要求、供货时间、定价等条款,各生产单位根据下游客户订单、生产计划、销售计划、缺货反馈等信息,通过具体采购订单确定实际采购数量和采购金额。同时,建立了 ERP 系统,确保采购原材料的品质和及时性,并对采购成本进行有效控制。

生产模式:主要根据客户的订单组织生产,实行“以销定产”的生产模式。产品的生产主要根据具体产品的技术要求,通过采购原材料进行加工和装配。对于核心零部件制造,总成装配等关键工序或产品,主要利用自有厂房、设备和技术自主组织完成;对于部分技术含量及附加值较低的非核心零部件产品或非核心生产工序,通过委托外协厂商进行生产加工。

销售模式:采取直销的销售模式,直接面向下游客户群体,逐步构建起完善的销售体系。总部市场营销中心下设市场片区分部参与项目的竞标工作,中标后由总部技术部门负责产品的开发工作,开发完成后转移至相关生产基地实现产品量产、销售及结算。

3.报告期内经营情况

报告期内,公司汽车零部件业务经营模式、市场地位、主要的业绩驱动因素等未发生重大变化。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;持续深推精细化管理,深入开展成本管控,驱动业务盈势快速发展,实现销售收入 82.61 亿元,较上年同期增长 17.97%。

(二)油气装备业务

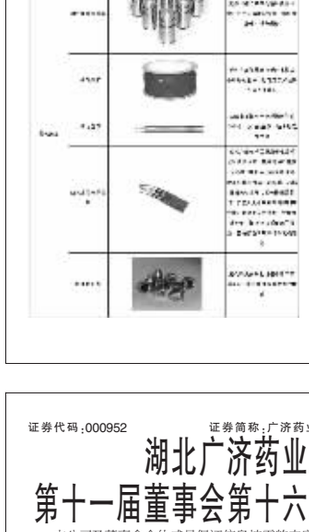
主要从事油气设备领域射孔器材、高端完井装备研发与制造,致力于特种能源、精密机械和电子控制多专业集成发展,具有自主知识产权的核心技术体系,国内油气井射孔工程技术领先,集成配套能力较强,实现了页岩气(油)分簇射孔器材及国内海洋油田射孔器材、高端完井装备国产化。

1.主要产品及其用途

主要产品涵盖射孔装备、机电控制类产品、完井装备和军用爆破器材等产品。射孔装备主要包括射孔枪及零部件、油气井用起爆器、工业导爆索、工业电雷管、油气井用电子雷管、聚能射孔弹、聚能切割弹、复合射孔器、其他油气井用爆破器材、起爆装置等;机电控制类产品主要包括多级电射孔点火头、桥塞坐封工具点火头、过线器、多级选发模块、多级选发控制仪等;完井装备主要包括采油工具、完井工具等;军用爆破器材主要包括线性切割装药等。共计 38 个大类、220 个品种。

航天能源研工信部油气井用爆破器材中的九大类产品及完井装备产品进行技术集成,从产品的起爆、传爆、射孔、火药压裂增产、尾声检测到坐封、井下电子监测与控制等,形成了显著的产品系列化、系统化优势,实现了油气井射孔完井技术系统集成,能为客户提供多样化的整体解决方案。同时,正在开发军用爆破器材一系列产品,拓宽业务领域。

主要产品情况如下:



2.经营模式

采购模式:主要采取“以产定采”的采购模式,在发生实际需求时,根据当前在手订单情况并结合未来市场订单情况预测,在保证满足正常生产的基础上制定采购计划,向合格供应商发出采购订单。同时,会适时储备部分通用材料,如通用钢材,以合理安排生产,保证按时生产交货。

生产模式:主要根据客户的订单组织生产,实行“以销定产”的生产模式。产品生产的核心环节均采用自行生产模式,对于非核心工序或不具备生产能力的生产环节,如产品生产过程中的热处理、表面处理、焊接冲压等部分机械加工工序采用外协生产模式。

销售模式:采取直销的销售模式。为中石油、中石化、中海油等国有大型央企供货时,通常需根据其内部招标管理办法履行招标等程序,其余客户(含国际市场客户)则主要以直接商务谈判方式获取。

3.报告期内经营情况

报告期内,公司油气装备业务经营模式、市场地位、主要的业绩驱动因素、主要的销售区域市场份额等未发生重大变化。2025 年,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%。在超高压密封孔弹、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 年航天能源实现销售收入 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%。

(三)高性能功能材料

1.行业概况

公司油气装备业务属于民用爆破行业,主要应用于油气开采领域。在全球范围内,经济全球化的深入发展以及新兴经济体工业化进程的加快推进,国际能源需求在长期内仍将呈现持续增长态势,而石油、天然气作为传统化石能源和战略能源,在工业生产以及日常生活中占有重要地位。全球石油和天然气的需求稳步增长,最动油气设备的需求同步日益增长,油气设备行业长期发展趋势良好。同时,随着易采掘油气储量的逐步减少,油气公司开始投入大量资金加强对老油井的再开采,加大深海深地油气井的投入,增加页岩油气等非常规油气的开采。尽管页岩气产量增速有所放缓,但其总量仍处于增长通道。综合来看,油气公司对高性能油气装备的需求预计将有较大提升。

2019 年以来,随着国家油气能源安全战略深入实施,中石油、中石化、中海油均制定并强力推进加大勘探开发力度七年行动计划(2019-2025),持续高强度的上游投入为下游装备制造及工程服务业务提供了稳定和持续增长的市场机会,油气增储上产持续推进。2025 年增储上产“七年计划”胜利收官,油气稳产增产势头良好,油气供应保障能力持续提升。据国家统计局发布,2025 年,规模以上工业原油产量 2.16 亿吨,创历史新高,比上年增长 1.5%,连续四年稳产 2 亿吨以上;规模以上工业天然气产量 2619 亿立方米,比上年增长 6.2%,连续九年增产超百亿立方米。

2025 年 2 月,国家能源局印发《2025 年能源工作指导意见》,要求供应保障能力持续增强,其中原油产量保持 2 亿吨以上,天然气产量保持较快增长,油气储备规模持续增加,夯实能源安全保障基础。强化油气勘探开发,在老油田提高采收率、深地深水规模建产、非常规油气增产方面取得新突破,持续提升油气储备能力。持续增强海外资源供应保障能力,加强与重点国家和地区的常规和非常规油气合作,积极稳妥推进跨境油气进口通道建设,积极推动中亚国家向我国稳定供气。此项政策的颁布,体现了油气供给稳步增长依然是重要的能源战略方向,决定了油气装备行业持续发展的基础。

绿色低碳转型加速。《2030 年前碳达峰行动方案》明确提出“到 2030 年,非化石能源消费比重达到 25%左右,二氧化碳排放量达到峰值并实现稳中有降。”《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十五个五年规划的建议》首次明确提出,要推动石油消费达峰。党的二十届四中全会作出建设能源强国的战略擘画,强调“以碳达峰碳中和为牵引,加快规划建设新型能源体系”。同时,近年来我国中浅层、常规油气资源开发程度不断提高,整体资源品质下降,可动用资源开发难度加大。上述因素促使“三桶油”投资向新能源、新材料等“第二桶油钱”布局,传统化石能源投资增长受到一定影响。

2.行业地位与行业上下游情况

公司全资子公司航天能源是国内油气井射孔完井装备行业的领军企业之一,自成立以来,实现了页岩气(油)分簇射孔器材及海洋油田射孔器材、高端完井装备国产化。航天能源油气装备主要面向国内外油气开采服务企业供货,处于油气开发产业链上游。在常规/非常规油气射孔市场,航天能源处于行业领先地位,高安全电雷管、数码选发电雷管、桥塞坐封工具、桥塞慢燃火药、连续油管多级延时起爆装置等核心产品在国内桥射作业覆盖率较高。在完井工具市场,航天能源新产品开发能力较强,拥有经过 API 认证的安全阀、封隔器、气举阀、工作筒和钢丝工具等产品,在海洋油田高端完井工具国产化领域处于行业领先地位,产品覆盖了海上主要产油区块。

行业上游为基础原材料,如钢铁等行业。钢铁等上游行业已十分成熟,能充分保障企业对原材料的需求。

行业下游是石油天然气行业。目前全球石油天然气行业总体景气,油气公司开发投入不断增加。随着全球石油天然气开发的结构性变化,深海、深地油气开采将成为未来大型油气公司的重点关注领域,相关油气设备产品的竞争也随之展开,非常规油气设备的需求将随着非常规油气开采的实现性发展而快速提升。

鉴于油气资源对国家发展的重要意义,以及行业本身固资本性支出的行业特性,无论是全球油气行业还是我国油气行业,均呈现行业集中度较高的特点,国内参与者多为资金实力雄厚的国有集团。航天能源的国内订单来源及业务合作重点以中石油、中石化和中海油为主,符合行业发展特点。

3.报告期内主要市场、利润水平状况

报告期内,航天能源营业收入构成方面,中石油、中石化和中海油“三桶油”整体占公司营业收入的比重与 2024 年相比基本保持稳定,页岩气(油)等非常规油气产品收入占比随着规模扩大实现行业领先,航天能源目前仍保持较好的盈利能力,后续将紧跟行业发展趋势,开展智能完井、智能射孔等技术研发,以新技术、新产品升级拓展新的盈利空间;继续加快推进生产线自动化升级,以工艺技术的不断进步促进生产能力的提升,满足市场日益增长的需要,实现高质量发展的目标。

中石油 2025 年油气和新能源分部的资本开支规划为 2,100 亿元,较 2024 年减少 176.33 亿元;中石化 2025 年资本开支规划为 1,643 亿元,较 2024 年减少 10 亿元,且较合考虑市场因素,于中中再次对年度资本支出计划下调 5%左右;中海油 2025 年计划用于勘探开发的资本性支出为 2024 年基本持平。报告期内,公司除军品业务外的油气装备收入同比降低 2.11%,经营情况符合行业发展实际情况。

4.报告期内,公司油气装备业务相关的产业政策和行业监管法律法规未发生重大变化。

(二)高性能功能材料行业

1.行业概况

作为战略性新兴产业的重要分支,高性能功能材料近年来实现快速发展,产品种类多、研发需求大、功能材料细分品种丰富、应用环境复杂,受电子信息行业的科技特性影响,产品迭代相对快,产品组合变化多。随着人工智能、消费电子、汽车电子、5G 通信的发展,功能材料广泛应用于液晶面板、柔性电路板等国外的生产和测试中,产业规模有望持续增长。

2.行业地位和行业趋势

公司高性能功能材料主要有信息防伪材料、电子功能材料和耐候功能材料三种,各类产品广泛用于信息存储、电子、化工等行业的生产活动,相对处于产业链上游位置。

信息防伪材料主要包括热敏磁票、磁条产品,另外 INS 汽车内饰膜正处于市场推广阶段,已实现批量销售。热敏磁票方面,2025 年 9 月 30 日之后,火车票纸质报销凭证将全面停用,由电子发票取代,纸质火车票正式退出国内市场;与之相对,依托赛万高铁、中老铁路陆续搭建,国外市场将逐步打开需求空间。磁条方面,公司是国内最大的磁条生产商,目前国内绝大多数银行卡采用 X2 芯片与磁条并存的方式,随着 EMV 迁移和数字支付的进一步实施,国内磁条需求预计将呈现逐渐下降趋势,INS 汽车内饰膜方面,汽车消费趋向改善升级,国产品牌经济型轿车在配置多样性、个性化方面的竞争进一步促进 INS 工艺的应用,预计未来数年 INS 膜的需求将不断扩大。

电子功能材料领域,公司面向市场推出了压力测试膜、阻焊油墨等产品,目前正在研发导电胶膜产品。压力测试膜产品已成功打破进口垄断,实现国产替代和出口销售。中国消费电子市场持续复苏,2025 年我国电子信息制造业生产快速增长,出口同比持平,效益稳步推升,投资持续下滑,行业整体发展态势良好,规模以上电子信息制造业增加值同比增长 10.6%,据国际数据公司(IDC)的初步数据显示,2025 年全球智能手机市场展现出强劲韧性,全年出货量仍达到 12.6 亿台,同比增长 1.9%,电子功能材料将进一步受益于国内电子信息产业的稳定发展与自主可控。展望未来,在 AI、5G 网络通信、新能源车等新科技应用持续带动下,预计未来五年 PCB 行业仍将稳步成长,公司 PCB(含 FPC)用电子功能材料市场前景可观,据 Prismark 预测,2029 年全球 PCB 行业市场规模将达到 946.61 亿美元,呈现稳定增长的态势,其中,中国大陆 PCB 市场产值 2029 年将达到约 497.04 亿美元。

耐候功能材料主要为橡塑助剂。橡塑助剂是应公子材料性能的必须辅助剂,随着下游的塑料、橡胶、涂料、化学纤维、胶黏剂等高分子材料在未来很长一段时间保持较快增速,橡塑行业也将在较长时期内保持稳定增长。公司耐候功能材料的选型产品多为小牌号产品,在特殊添加剂领域独树一帜,是目前世界上最大的 UV-1084 生产商和供应商,技术水平和产品质量均达国际领先水平。

3.报告期内经营与行业匹配情况

报告期内,受火车票全面电子化影响,信息防伪材料业务收入同比降低 27.38%;压力测试膜销量同比增长 15%,带动电子功能材料收入同比增长 2.70%;受国际局势及市场形势变化影响,耐候功能材料收入同比降低 5.42%。公司高性能材料业务经营经营情况基本符合行业情况。

三、报告期内经营情况

2025 年,是实现航天智造“十四五”发展规划的决胜收官之年,在公司董事会领导下,管理层带领全体干部职工全力以赴、锐意进取,经营业绩再创新高,全年营业收入实现 90.03 亿元,同比增长 15.72%;归属于上市公司股东的净利润实现 8.81 亿元,同比增长 11.29%;归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润实现 7.70 亿元,同比增长 1.86%,扣实指动全年各项工作任务圆满完成。

2025 年度主要经营情况如下:

一、市场布局持续完善,公司经营业绩持续快速增长

报告期内,公司紧密围绕战略规划,全力开拓国内外市场,客户与产品结构持续优化,产业布局更趋优化。

1.汽车零部件业务市场开拓取得进一步突破:重点新势力市场持续挖掘,精准把握市场机遇,紧跟客户规划脚步,实现华为“界”系列与“境”系列的配套,初步形成新的市场增长极。传统新能源市场经增量补存量,持续深耕深蓝、阿维塔、极氪、银河、埃安等传统车企新能源品牌市场;紧抓车型改款换代契机,在吉利、奇瑞市场补齐畅销燃油车型大总成份额,稳固存量基本盘。客户矩阵多元开拓提升发展质效,扎实优化客户结构,重点客户结构与行业排名趋同,前五大客户吉利汽车、长安汽车、奇瑞汽车、一汽集团、广汽乘用车 2025 年度同内汽车销量位居前列,并且自主品牌占据三席,深度复合向自主品牌倾斜的行业趋势;上汽乘用车等新兴重点客户增长势头强劲,形成优质、均衡、可持续发展的核心客户矩阵。报告期内,公司以汽车内外饰作为主打的汽车零部件业务实现销售收入 82.61 亿元,较上年同期增长 17.97%。

2.抢气装备业务聚焦军民市场开发彰极应对多重挑战:油气装备优势产品支撑明显,受国家深入实施深海战略等因素影响,在以超高密射孔弹为代表的射孔和完井产品举引下,海洋油田订单增长 33%以上;针对客户降本需求定制推广中控式分簇射孔系统,推动选发模块占有率进一步提升;模块化射孔枪在中石化经纬江汉测录井分公司成批量使用同比增长 25%;超高温超高压射孔技术优势进一步巩固,在我国首口超万米深井——深地工程 1 井创全国陆深射孔纪录,200℃/4h 高温选发技术在多口重点高温井中成功应用;国际市场开发取得显著成效,首次实现并下完井工具的批量供应,与哈利伯顿、贝克休斯等国际油服巨头保持良好合作的同时,成功开拓川庆钻探国际公司、阿联酋特瑞凯等新客户,军品业务逐步恢复,扎实推进新项目拓展,军品业务收入同比增长 63.17%。报告期内,公司油气装备业务实现销售收入 5.41 亿元,与上年同期基本持平。

3.高性能功能材料业务加强市场转型发展攻坚力度:磁条业务深耕客户资源,爱德克尔全面导入,泰雷兹新加坡工厂稳定合作;推动膜光刚性产并形成收入,成功跨入特种防伪材料行业,信息防伪材料应用领域实现拓展;压力测试膜成功进入半导体产业链,开拓苹果链客户,销量同比增长 15%;阻焊油墨实现批量稳定生产与上市销售;汽车内饰膜成功打入广汽、一汽主田等核心客户体系;耐候功能材料成功开拓 6 家重要客户,新增非洲出口订单。报告期内,受火车票全面电子化影响,公司热敏磁票业务收入大幅下降,高性能功能材料业务实现销售收入 2.02 亿元,较上年同期下降 13.16%。

二、技术创新驱动产品升级,公司核心竞争力持续增强

报告期内,公司坚持以提高自身质量为基础,为提升公司投资价值和股东回报能力实施市值管理战略,系统全面推动公司价值管理行为,公司支付账期承诺,支持汽车以旧换新、新能源城市公交车及动力电池更新,促进汽车梯次消费、更新消费。

4.公司经营情况与行业发展匹配情况

2025 年,中国汽车产销量实现良好增长,仍为全球第一大汽车产销国;自主品牌表现亮眼,紧抓新能源、智能网联转型机遇全面向上,产品竞争力不断提升,市场份额稳步增长;中国车企海外开拓持续见效,国际竞争力进一步体现,成为拉动中国汽车产业持续成长的重要力量。与此同时,汽车行业存在的“内卷式”竞争,已对企业的盈利水平和长期生存能力构成显著挑战。

公司汽车零部件业务紧跟新能源汽车发展趋势,从技术研发、智能制造、客户结构等方面,聚焦新能源汽车智能化、网联化趋势,围绕“内外饰+”的战略,实现汽车内外饰、智慧座舱等方面的创新和迭代。客户结构方面,公司利用自主品牌强势崛起和智能汽车、新能源汽车加速迭代带来的市场机遇,持续加大新能源汽车内外饰件市场开拓力度,充分发挥现有核心技术优势及客户资源和品牌优势,逐步加深与各主流整车厂深度合作。2025 年,汽车零部件业务收入同比增长 17.97%,前五大客户中自主品牌占据三席,新项目中新能源汽车配套占比 69%,经营情况与行业发展相匹配。

(二)民用爆破行业

1.行业概况

公司油气装备业务属于民用爆破行业,主要应用于油气开采领域。在全球范围内,经济全球化的深入发展以及新兴经济体工业化进程的加快推进,国际能源需求在长期内仍将呈现持续增长态势,而石油、天然气作为传统化石能源和战略能源,在工业生产以及日常生活中占有重要地位。全球石油和天然气的需求稳步增长,最动油气设备的需求同步日益增长,油气设备行业长期发展趋势良好。同时,随着易采掘油气储量的逐步减少,油气公司开始投入大量资金加强对老油井的再开采,加大深海深地油气井的投入,增加页岩油气等非常规油气的开采。尽管页岩气产量增速有所放缓,但其总量仍处于增长通道。综合来看,油气公司对高性能油气装备的需求预计将有较大提升。

2019 年以来,随着国家油气能源安全战略深入实施,中石油、中石化、中海油均制定并强力推进加大勘探开发力度七年行动计划(2019-2025),持续高强度的上游投入为下游装备制造及工程服务业务提供了稳定和持续增长的市场机会,油气增储上产持续推进。2025 年增储上产“七年计划”胜利收官,油气稳产增产势头良好,油气供应保障能力持续提升。据国家统计局发布,2025 年,规模以上工业原油产量 2.16 亿吨,创历史新高,比上年增长 1.5%,连续四年稳产 2 亿吨以上;规模以上工业天然气产量 2619 亿立方米,比上年增长 6.2%,连续九年增产超百亿立方米。

2025 年 2 月,国家能源局印发《2025 年能源工作指导意见》,要求供应保障能力持续增强,其中原油产量保持 2 亿吨以上,天然气产量保持较快增长,油气储备规模持续增加,夯实能源安全保障基础。强化油气勘探开发,在老油田提高采收率、深地深水规模建产、非常规油气增产方面取得新突破,持续提升油气储备能力。持续增强海外资源供应保障能力,加强与重点国家和地区的常规和非常规油气合作,积极稳妥推进跨境油气进口通道建设,积极推动中亚国家向我国稳定供气。此项政策的颁布,体现了油气供给稳步增长依然是重要的能源战略方向,决定了油气装备行业持续发展的基础。

绿色低碳转型加速。《2030 年前碳达峰行动方案》明确提出“到 2030 年,非化石能源消费比重达到 25%左右,二氧化碳排放量达到峰值并实现稳中有降。”《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十五个五年规划的建议》首次明确提出,要推动石油消费达峰。党的二十届四中全会作出建设能源强国的战略擘画,强调“以碳达峰碳中和为牵引,加快规划建设新型能源体系”。同时,近年来我国中浅层、常规油气资源开发程度不断提高,整体资源品质下降,可动用资源开发难度加大。上述因素促使“三桶油”投资向新能源、新材料等“第二桶油钱”布局,传统化石能源投资增长受到一定影响。

2.行业地位与行业上下游情况

公司全资子公司航天能源是国内油气井射孔完井装备行业的领军企业之一,自成立以来,实现了页岩气(油)分簇射孔器材及海洋油田射孔器材、高端完井装备国产化。航天能源油气装备主要面向国内外油气开采服务企业供货,处于油气开发产业链上游。在常规/非常规油气射孔市场,航天能源处于行业领先地位,高安全电雷管、数码选发电雷管、桥塞坐封工具、桥塞慢燃火药、连续油管多级延时起爆装置等核心产品在国内桥射作业覆盖率较高。在完井工具市场,航天能源新产品开发能力较强,拥有经过 API 认证的安全阀、封隔器、气举阀、工作筒和钢丝工具等产品,在海洋油田高端完井工具国产化领域处于行业领先地位,产品覆盖了海上主要产油区块。

行业上游为基础原材料,如钢铁等行业。钢铁等上游行业已十分成熟,能充分保障企业对原材料的需求。

行业下游是石油天然气行业。目前全球石油天然气行业总体景气,油气公司开发投入不断增加。随着全球石油天然气开发的结构性变化,深海、深地油气开采将成为未来大型油气公司的重点关注领域,相关油气设备产品的竞争也随之展开,非常规油气设备的需求将随着非常规油气开采的实现性发展而快速提升。

鉴于油气资源对国家发展的重要意义,以及行业本身固资本性支出的行业特性,无论是全球油气行业还是我国油气行业,均呈现行业集中度较高的特点,国内参与者多为资金实力雄厚的国有集团。航天能源的国内订单来源及业务合作重点以中石油、中石化和中海油为主,符合行业发展特点。

3.报告期内主要市场、利润水平状况

报告期内,航天能源营业收入构成方面,中石油、中石化和中海油“三桶油”整体占公司营业收入的比重与 2024 年相比基本保持稳定,页岩气(油)等非常规油气产品收入占比随着规模扩大实现行业领先,航天能源目前仍保持较好的盈利能力,后续将紧跟行业发展趋势,开展智能完井、智能射孔等技术研发,以新技术、新产品升级拓展新的盈利空间;继续加快推进生产线自动化升级,以工艺技术的不断进步促进生产能力的提升,满足市场日益增长的需要,实现高质量发展的目标。

中石油 2025 年油气和新能源分部的资本开支规划为 2,100 亿元,较 2024 年减少 176.33 亿元;中石化 2025 年资本开支规划为 1,643 亿元,较 2024 年减少 10 亿元,且较合考虑市场因素,于中中再次对年度资本支出计划下调 5%左右;中海油 2025 年计划用于勘探开发的资本性支出为 2024 年基本持平。报告期内,公司除军品业务外的油气装备收入同比降低 2.11%,经营情况符合行业发展实际情况。

4.报告期内,公司油气装备业务相关的产业政策和行业监管法律法规未发生重大变化。

(三)高性能功能材料行业

1.行业概况

作为战略性新兴产业的重要分支,高性能功能材料近年来实现快速发展,产品种类多、研发需求大、功能材料细分品种丰富、应用环境复杂,受电子信息行业的科技特性影响,产品迭代相对快,产品组合变化多。随着人工智能、消费电子、汽车电子、5G 通信的发展,功能材料广泛应用于液晶面板、柔性电路板等国外的生产和测试中,产业规模有望持续增长。

2.行业地位和行业趋势

公司高性能功能材料主要有信息防伪材料、电子功能材料和耐候功能材料三种,各类产品广泛用于信息存储、电子、化工等行业的生产活动,相对处于产业链上游位置。

信息防伪材料主要包括热敏磁票、磁条产品,另外 INS 汽车内饰膜正处于市场推广阶段,已实现批量销售。热敏磁票方面,2025 年 9 月 30 日之后,火车票纸质报销凭证将全面停用,由电子发票取代,纸质火车票正式退出国内市场;与之相对,依托赛万高铁、中老铁路陆续搭建,国外市场将逐步打开需求空间。磁条方面,公司是国内最大的磁条生产商,目前国内绝大多数银行卡采用 X2 芯片与磁条并存的方式,随着 EMV 迁移和数字支付的进一步实施,国内磁条需求预计将呈现逐渐下降趋势,INS 汽车内饰膜方面,汽车消费趋向改善升级,国产品牌经济型轿车在配置多样性、个性化方面的竞争进一步促进 INS 工艺的应用,预计未来数年 INS 膜的需求将不断扩大。

电子功能材料领域,公司面向市场推出了压力测试膜、阻焊油墨等产品,目前正在研发导电胶膜产品。压力测试膜产品已成功打破进口垄断,实现国产替代和出口销售。中国消费电子市场持续复苏,2025 年我国电子信息制造业生产快速增长,出口同比持平,效益稳步推升,投资持续下滑,行业整体发展态势良好,规模以上电子信息制造业增加值同比增长 10.6%,据国际数据公司(IDC)的初步数据显示,2025 年全球智能手机市场展现出强劲韧性,全年出货量仍达到 12.6 亿台,同比增长 1.9%,电子功能材料将进一步受益于国内电子信息产业的稳定发展与自主可控。展望未来,在 AI、5G 网络通信、新能源车等新科技应用持续带动下,预计未来五年 PCB 行业仍将稳步成长,公司 PCB(含 FPC)用电子功能材料市场前景可观,据 Prismark 预测,2029 年全球 PCB 行业市场规模将达到 946.61 亿美元,呈现稳定增长的态势,其中,中国大陆 PCB 市场产值 2029 年将达到约 497.04 亿美元。

橡塑助剂是应公子材料性能的必须辅助剂,随着下游的塑料、橡胶、涂料、化学纤维、胶黏剂等高分子材料在未来很长一段时间保持较快增速,橡塑行业也将在较长时期内保持稳定增长。公司耐候功能材料的选型产品多为小牌号产品,在特殊添加剂领域独树一帜,是目前世界上最大的 UV-1084 生产商和供应商,技术水平和产品质量均达国际领先水平。

3.报告期内经营与行业匹配情况

报告期内,受火车票全面电子化影响,信息防伪材料业务收入同比降低 27.38%;压力测试膜销量同比增长 15%,带动电子功能材料收入同比增长 2.70%;受国际局势及市场形势变化影响,耐候功能材料收入同比降低 5.42%。公司高性能材料业务经营经营情况基本符合行业情况。

三、报告期内经营情况

2025 年,是实现航天智造“十四五”发展规划的决胜收官之年,在公司董事会领导下,管理层带领全体干部职工全力以赴、锐意进取,经营业绩再创新高,全年营业收入实现 90.03 亿元,同比增长 15.72%;归属于上市公司股东的净利润实现 8.81 亿元,同比增长 11.29%;归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润实现 7.70 亿元,同比增长 1.86%,扣实指动全年各项工作任务圆满完成。

2025 年度主要经营情况如下:

一、市场布局持续完善,公司经营业绩持续快速增长

报告期内,公司紧密围绕战略规划,全力开拓国内外市场,客户与产品结构持续优化,产业布局更趋优化。

1.汽车零部件业务市场开拓取得进一步突破:重点新势力市场持续挖掘,精准把握市场机遇,紧跟客户规划脚步,实现华为“界”系列与“境”系列的配套,初步形成新的市场增长极。传统新能源市场经增量补存量,持续深耕深蓝、阿维塔、极氪、银河、埃安等传统车企新能源品牌市场;紧抓车型改款换代契机,在吉利、奇瑞市场补齐畅销燃油车型大总成份额,稳固存量基本盘。客户矩阵多元开拓提升发展质效,扎实优化客户结构,重点客户结构与行业排名趋同,前五大客户吉利汽车、长安汽车、奇瑞汽车、一汽集团、广汽乘用车 2025 年度同内汽车销量位居前列,并且自主品牌占据三席,深度复合向自主品牌倾斜的行业趋势;上汽乘用车等新兴重点客户增长势头强劲,形成优质、均衡、可持续发展的核心客户矩阵。报告期内,公司以汽车内外饰作为主打的汽车零部件业务实现销售收入 82.61 亿元,较上年同期增长 17.97%。

2.抢气装备业务聚焦军民市场开发彰极应对多重挑战:油气装备优势产品支撑明显,受国家深入实施深海战略等因素影响,在以超高密射孔弹为代表的射孔和完井产品举引下,海洋油田订单增长 33%以上;针对客户降本需求定制推广中控式分簇射孔系统,推动选发模块占有率进一步提升;模块化射孔枪在中石化经纬江汉测录井分公司成批量使用同比增长 25%;超高温超高压射孔技术优势进一步巩固,在我国首口超万米深井——深地工程 1 井创全国陆深射孔纪录,200℃/4h 高温选发技术在多口重点高温井中成功应用;国际市场开发取得显著成效,首次实现并下完井工具的批量供应,与哈利伯顿、贝克休斯等国际油服巨头保持良好合作的同时,成功开拓川庆钻探国际公司、阿联酋特瑞凯等新客户,军品业务逐步恢复,扎实推进新项目拓展,军品业务收入同比增长 63.17%。报告期内,公司油气装备业务实现销售收入 5.41 亿元,与上年同期基本持平。

3.高性能功能材料业务加强市场转型发展攻坚力度:磁条业务深耕客户资源,爱德克尔全面导入,泰雷兹新加坡工厂稳定合作;推动膜光刚性产并形成收入,成功跨入特种防伪材料行业,信息防伪材料应用领域实现拓展;压力测试膜成功进入半导体产业链,开拓苹果链客户,销量同比增长 15%;阻焊油墨实现批量稳定生产与上市销售;汽车内饰膜成功打入广汽、一汽主田等核心客户体系;耐候功能材料成功开拓 6 家重要客户,新增非洲出口订单。报告期内,受火车票全面电子化影响,公司热敏磁票业务收入大幅下降,高性能功能材料业务实现销售收入 2.02 亿元,较上年同期下降 13.16%。

二、技术创新驱动产品升级,公司核心竞争力持续增强

报告期内,公司坚持以提高自身质量为基础,为提升公司投资价值和股东回报能力实施市值管理战略,系统全面推动公司价值管理行为,公司研究制定了《市值管理办法》,明确了市值管理工作职责与运行机制,确立了年度工作方案和任务,依法合规运用各类方式提升公司投资价值。

2.提高信息披露工作水平,有效传递公司投资价值。坚守信息披露的真实、准确、完整、及时和公平原则,致力于为投资者作出价值判断和投资决策提供足够的信息,2024-2025 年度深交所信息披露工作评价提升为 A 级。连续两年披露年度 ESG 报告,切实提升 ESG 管理水平,Wind ESG 评级由 BBB 提升至 AA。通过互动易平台、投资者咨询电话、业绩说明会、投资者调研、分析师会议等方式,保持与投资者之间的良性互动,积极传递公司投资价值。

3.稳定投资者回报预期,提升投资者回报水平。公司牢固树立回报股东的意识,严格实施《未来三年(2023-2025 年)股东回报规划》,为投资者提供稳定的回报预期。根据股东回报规划,结合公司经营实际和财务状况,制定实施了 2024 年度利润分配方案,以总股本 845,410,111 股为基数,向全体股东每 10 股派发现金红利 2.80 元(含税),共计派发现金红利 236,714,831.08 元,股利支付率提升至 30%。

3.主要会计数据和财务指标

(1)近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□是 √否

元

	2025年末	2024年末	本年末比上年末增减	2023年末
总资产	11,493,746,887.85	10,097,735,063.86	13.82%	9,700,353,715.44
归属于上市公司股东的净资产	5,901,407,386.80	5,243,673,706.02	12.54%	4,530,505,626.54
	2025年	2024年	本年比上年增减	2023年
营业收入	9,003,495,927.08	7,780,709,216.87	15.72%	5,860,035,816.33
归属于上市公司股东的净利润	881,085,236.55	791,774,105.40	11.29%	423,332,778.10
归属于上市公司股东