成都盟升电子技术股份有限公司

公司代码:688311　　公司简称:盟升电子

2025年度报告摘要

第一节 重要提示

1、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www.sse.com.cn网站仔细阅读年度报告全文。

2、重大风险提示

公司已在本报告中详细阐述公司在经营过程中可能面临的各种风险,敬请查阅本报告“第三节管理层讨论与分析”之“四、风险因素”。

3、本公司董事会及董事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

4、公司全体董事出席董事会会议。

5、立信会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

6、公司上市时未盈利且尚未实现盈利

□是√否

7、董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

经立信会计师事务所(特殊普通合伙)审计,2025年度公司实现归属于上市公司股东的净利润为人民币-16,380,756.50元,未达到《公司章程》规定的现金分红条件,综合考虑2025年度经营、盈利状况及2026年的经营计划和资金需求等方面因素,公司决定2025年年度利润分配预案为:不派发现金红利、不送红股、不以资本公积转增股本。

该利润分配预案已经公司第五届董事会第七次会议审议通过,尚需提交2025年年度股东会审议。

母公司存在未弥补亏损

√适用□不适用

截至报告期末,母公司存在未弥补亏损。母公司资产负债表中未分配利润为-63,279,263.73元,合并资产负债表中未分配利润为-60,276,017.04元,未达到《公司章程》规定的现金分红条件,故公司2025年度不派发现金红利、不送红股、不以公积金转增股本。

8、是否存在公司治理特殊安排等重要事项

□适用√不适用

第二节 公司基本情况

1、公司简介

1.1公司股票简况

√适用□不适用

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所及板块	股票简称	股票代码	变更前股票简称
人民币普通股(A股)	上海证券交易所科创板	盟升电子	688311	不适用

1.2公司存托凭证简况

□适用√不适用

1.3联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	毛钢烈	唐丹
联系地址	四川省成都市天府新区兴隆街道桐子咀南街350号	四川省成都市天府新区兴隆街道桐子咀南街350号
电话	028-61773081	028-61773081
传真	028-61773086	028-61773086
电子信箱	zhengquanbu@microwave-signal.com	zhengquanbu@microwave-signal.com

2、报告期公司主要业务简介

2.1主要业务、主要产品或服务情况

1、主要业务情况

公司始终坚持走军民并重的发展路线,以技术自主创新为根基,以持续研发投入为保障,建立了完善的研发体系和强大的科研团队,已全面掌握了多个领域的核心技术,建立了完善的科研管理体系和质量管理体系。公司业务范围涵盖军品业务和民品业务,为国防、航天、航空、海洋渔业、应急管理等多个行业客户提供各类型产品和技术服务,产品质量和服务水平赢得了客户的广泛认可。

公司主营包括卫星导航、卫星通信、数据链、电子对抗等系列化产品,是集研发、制造、销售和技术服务为一体的国家级专精特新“小巨人”企业。

公司卫星导航产品主要为基于北斗卫星导航系统的导航终端设备以及核心部件产品,如卫星导航接收机、组件、专用测试设备等,目前主要应用于国防军事、航天航空领域;卫星通信产品主要为卫星通信天线及组件、卫星通信相控阵天线及组件,目前主要应用于海事、航空、应急等市场;电子对抗产品主要为雷达对抗,包括未端防御类产品、电子进攻类产品、训练及试验类产品,均属于军用电子对抗行业,主要运用于各个领域及平台的末端防御、诱骗、训练及试验。

2、主要产品及其用途

公司主要产品包括卫星导航、卫星通信、电子对抗系列产品。各类产品主要用途情况介绍如下:

主要产品		情况简介
卫星导航产品	卫星导航接收机产品	该产品面向超高动态、高机动载体应用,具备多星、多频、多模接收全球导航卫星(含北斗、GPS、GLONASS等)信号功能,通过匹配高性能抗干扰天线及抗干扰软件,大幅提升产品在复杂电磁环境下的生存能力,可靠、稳定地为载体提供高精度的位置、速度和时间信息测量参量等数据服务
	卫星导航组件产品	主要是为卫星导航整机或分系统配套的配套产品,包括了导航射频组件、导航显示计算机、地标检测仪、时间频率设备等
	数据传输产品	主要包括数据链终端、数据链模块。数据链终端主要面向高动态、高机动型平台应用,产品类型覆盖视距数据链、卫星数据链、组网数据链等各类通信终端,可为多个平台间提供数据、视频等多类型业务数据传输。在视距范围、超视距应用环境下,构建载体与地面、载体间的数据传输链路,实现信息融合交互。数据链模块主要为面向数据链应用的核心组件,包括变频单元和波控单元等,支持快速跳频、抗干扰、天线控制等综合功能
	数传专用测试设备	数据链专用测试设备主要是在地面环境下为各类数据链产品提供功能和性能指标的模拟仿真测试,包括视距数传测试设备、组网数传测试设备等
	专用测试设备产品	主要用于综合测试卫星导航接收机产品各项性能指标的地面专用模拟仿真测试设备,包括了再生转发式导航模拟器、自主式导航模拟器、便携式导航模拟器等多种类型
卫星通信产品	卫星通信天线产品	一种安装在移动或静止载体(飞机、车、船等)上集成了通信收发天线和同服控制的机电一体化设备,可通过伺服跟踪算法控制收发天线始终对准通信卫星,保持载体端站与卫星主站之间的通信链路稳定可靠
	卫星通信相控阵天线产品	主要通过对天线单元的发射或接收信号进行相位控制,实现对天线的波束控制,始终对准通信卫星,保持载体端站与卫星主站之间的通信链路稳定可靠
	卫星通信组件产品	主要是卫星通信系统中用到的组件模块级产品,包括了信标跟踪接收机、单脉冲跟踪接收机等
电子对抗产品	末端防御类产品	应用于固定、半机动及机动目标的自卫防护,主要通过发射电子干扰、破坏弹载雷达对目标的搜索、跟踪过程,使得精确制导武器不能有效攻击目标,保护容易成为导弹攻击目标的战车、指挥所、机场、雷达站等重要平台或设施,提升重要军事设施战场生存能力。公司产品主要包括车载、陆基重要目标末端防护装备等
	电子进攻类产品	主要用于诱骗敌方制导武器脱离真目标,公司产品采用宽带侦察干扰天线对雷达辐射信号进行侦收,通过变频和信号采集后,进行数字信道化、参数分析和数字储频等处理,随后通过数字储频形成转发或者假目标信号快速完成欺骗、压制等干扰信号,变频、功放后通过宽带天线发射,从而实现对导引头的干扰。公司产品主要包括投掷式雷达电子诱饵弹、空射诱饵弹任务载荷等
	训练及试验类产品	围绕作战训练、演习等需求,形成对抗仿真分析系统,覆盖关键指标实现、信号波形处理、干扰效果评估等多方面仿真;设备可对文授式干扰应用场景,以模拟威胁信号的方式,测试合成孔径雷达干扰设备和雷达干扰设备的信号载获功能和通信告警功能。公司产品主要包括雷达模拟测试设备、电子对抗设备模拟器等

2.2主要经营模式

1、采购模式

公司建立了较为完善的物流采购管理制度,制订了《外部提供过程、产品和服务控制程序》《供应商管理规范》等文件确保采购产品符合规定要求。

公司的采购模式根据采购物料的标准化水平可以分为以下两种情况:①物料采购:公司生产所需的电子元器件、外购模块、结构件、印制电路板等,由公司向供应商提出技术要求指标后直接进行采购;②外协采购:公司生产所需的PCBA、筛选物料、三防处理、第三方实验等工序,由公司向供应商提供设计图纸、相关工艺规范,由相关外协厂商加工后进行采购。

公司对供应商准入设置了较为严格的管理程序,首先,由采购部根据采购产品技术标准和生产需要,通过对产品的质量、价格、供货期等条件进行比较,预选合格供方并按“供方评价准则”的要求,对供应商进行背景调查、资质审核等,如无异常,需填写《新增供应商申请表》并经相关负责人批准后,方可进行物料采购工作;其次,对试用五次以上的供应商,质量、价格、交期等配合无异常的供应商,公司将安排质量部会同组织设计部、生产部、采购部等部门对该供应商进行合格供方评定评价,评定通过的供应商将纳入公司合格供方管理;第三,为保证采购产品的质量以及采购渠道的稳定,公司根据质量管理体系要求制定了《合格供方名录》,并定期对名录进行系统性管理。公司主要原材料会同时与2家以上供应商保持稳定的业务关系,以减少原材料意外断供风险;最后,新供应商需根据《供应商管理规范》通过技术研发部参数遴选、样品试用、采购部价格评审和总经理审核后方可录入《合格供应商名录》,每年采购部会定期与质量、技术、生产等部门沟通原材料质量、供应商响应速度等情况,对供应商名单进行维护和调整。

2、生产模式

公司主要产品生产模式为非标定制型和标准货架产品两种,生产部门依据项目计划下发的生产订单和技术部门输出文件,组织科研生产工作。其中,对于产品组成部分中非公司专业范围的部分模块组件和部分加工制造工序,公司采用外购、外协的方式委托合格供方按照设计、技术、工艺要求完成。生产部门在所有物料齐套后在公司内完成后续的钳装、电装、电路调试、软件嵌入、整机试验和验收交付等环节。

具体而言,公司产品的生产模式主要分为定制产品生产和标准产品生产两种类型。

(1)定制产品的生产模式:该类产品主要是军品和部分定制化开发的民用产品,是按照用户的设计要求进行定制开发的,产品的功能、性能以及环境适应性等都要符合用户提出的设计要求,因此每种产品在方案设计、模块设计、原材料的选择以及工艺设计等方面都会有所不同,个性化特征明显。此外,该类产品基本都是按用户订单进行生产,产品最终需通过用户的签收或验收。

(2)标准产品的生产模式:该类产品主要是民用产品,是公司通过市场需求分析论证或者对标行业标准研发的,并且已经完成设计和生产定型的通用标准型产品,产品的功能、性能指标以及生产工艺均已固化,可以满足公司市场需求分析的普遍性用户需求。在生产安排方面,公司将根据市场需求情况或者用户订单情况下达生产计划,组织安排生产。

3、销售模式

(1)军品销售模式

公司主要通过客户比选的方式获取订单。具体而言,公司通过客户的合格供应商审查程序成为其合格供应商后,积极了解和响应客户的项目进展及配套需求,利用公司的技术和服务优势,参与客户产品型号的整机/系统研发,为其研发符合定制需求的产品。另外,客户也可直接从合格供方目录里选择几家单位,主动通知、邀请参与比选,进行方案、技术、样机评选,选出供应方。

(2)民品销售模式

公司主要通过参加展会和参与竞标的方式获取订单:

①参加展会:由于卫星通信的展会较为集中,行业中的客户参加频率较高,为公司获取相关客户信息获取了有效的渠道。通过参加展会以及此后及时跟进行业用户、集成商、渠道商和运营商的相关需求,并进行相应的产品推介,可有效的为公司带来相关产品订单;

②参与竞标:客户不定期会组织招标项目,公司亦积极参与相关项目的竞标以获取相关产品订单。

4、研发模式

公司采用自主研发的模式开展产品研发和技术创新。由于卫星导航、卫星通信、电子对抗产品之间的差异性,公司每个业务板块都成立了各自的总体设计、微波射频、结构传动、软件设计、PCB设计、项目管理等专业科室,总体设计室负责产品的总体设计和技术状态管理,项目管理室负责项目的进度管理和资源协调,其他各科室负责产品各组成单元的设计实现。

军品主要以定制化开发为主,公司以市场为主导、技术做支撑,通过与各需求单位充分的沟通交流,收集梳理项目信息,在项目可行性分析论证通过之后,再按照军品研制流程开展产品的方案设计、详细设计、物料采购、外协加工、制造组装、调试验收等工作,提前布局研发满足总体设计技术要求的合格产品,以备在客户需求确定后及时随系统完成各项试验验证,考核设计的正确性和符合性,并经过初样、正样等多个阶段的迭代,最终完成产品的设计定型和生产工艺定型。

民品开发以市场化运作为主,在充分的行业分析和市场调研的基础上,按照行业标准或者对标国际同行先进产品来确定开发产品的品种、规格、技术要求以及目标售价,通过多次迭代设计完成产品的设计定型,再通过小批量试产完成生产工艺定型,产品投入市场后再根据用户的反馈进行产品的升级改进或者降成本改进。

技术创新研发方面,公司通过参加国内外展会、组织交流会、参与预研课题等方式及时了解和把握卫星导航、卫星通信、电子对抗的行业和技术发展趋势,根据需要确定预研课题,并投入一定的人力、资金开展研究工作,致力于为后续的工程化实现和保持公司技术先进性奠定良好的基础。

2.3所处行业情况

(1). 行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

(1)卫星导航行业

时间、位置信息是重要的战略资源,我国必须具有自主可控的授时、位置服务能力。北斗系统具备授时、定位、导航等功能,构成了我国重要的时空基础设施,使我国摆脱了依赖国外系统的状况,开启了我国时空体系独立自主的新时代。国家的国防、公共安全、能源、电力和金融等具有重要战略性地位的领域,必须要建立起基于北斗卫星导航的应用体系,确保国家安全和经济安全。

根据我国对北斗卫星导航系统的发展规划,2020年已建成覆盖全球的卫星导航系统。当前,北斗卫星应用技术呈现出从单一导航系统应用向多系统兼容应用转变,从以导航应用为主,向导航与移动通信、互联网等融合应用转变;从以终端应用为主,向产品与服务并重转变的三大发展趋势,并不断拓展出新的北斗应用领域,推动产品性价比不断提高,使北斗应用产品形成规模化快速发展。

2025年4月,工业和信息化部电子信息司在《新型工业化》发布《我行新时代北斗精神 高质量发展北斗产业》一文,文中表示,建设北斗系统是保障国家安全稳定的必然要求,推进北斗应用是驱动实体经济发展的重要引擎,发展北斗产业是强化产业链供应链安全和韧性的关键手段。随着北斗三号全球组网成功,我国北斗产业进入高质量发展新阶段。北斗基础产品供应链稳定性和性价比持续提升,北斗与大数据、移动通信、人工智能、工业互联网、物联网等技术融合进程加快,“北斗+”和“+北斗”突破行业应用纵深。北斗持续赋能传统产业数字化转型和智能化升级,已成为我国数字经济发展的重要组成部分。持续做强做大北斗产业,加快北斗创新产品研发,推进北斗与新一代信息技术融合,对于打造数字经济发展新优势、以产业深度转型升级促进产业链供应链安全和韧性提升具有重要意义。

2025年5月,中国卫星导航定位协会发布的《2024中国卫星导航与位置服务产业发展白皮书》显示,2024年我国卫星导航与位置服务产业总产值达到5,758亿元人民币,同比增长7.39%。

2025年9月4日,自然资源部审议通过《卫星导航定位基准站管理办法》,自2026年1月1日起施行。该办法旨在解决重复建设、数据安全等问题,建立全链条监管体系:实行统一规划、备案制度;强化数据安全与保密措施;推动基准站数据资源共享与产权流通。

北斗高精度定位技术加速与6G、云计算、大数据、人工智能等新兴技术融合,推动卫星导航技术向智能化、综合化方向迈进,催生低空经济、自动驾驶等新业态。

(2)卫星通信行业

卫星通信终端设备行业发展的主要逻辑为,上游卫星制造、卫星发射等基础设施的发展,使得卫星通信流量收费不断下降,降低了卫星通信终端设备的使用成本,终端设备出现快速增长的需求。具体而言,一方面全球通信卫星在不断地发射升空,另一方面卫星制造订单向高通量或者传统加高通量的混合类型方向发展,这将带来数十倍的带宽供应。

另外,低轨卫星亦是近年来卫星行业最重大的变化,对传统卫星行业的市场格局、移动通信领域的市场格局和人们的生活方式产生重要影响。具体而言,以大量低轨道的卫星,组成卫星星座网络,对地面以蜂窝状网络覆盖,提供卫星通信服务,相比同步卫星网络,可提供通信延迟更低、通信带宽更大、通信覆盖更好的通信服务。

2025年4月,工业和信息化部等七部门联合印发《终端设备直连卫星服务管理规定》,促进和规范终端设备直连卫星服务健康发展,支持终端设备直连卫星技术研发和基础设施建设,规范终端设备直连卫星服务发展和应用,鼓励终端设备直连卫星应用推广和创新发展。

2025年8月,工业和信息化部印发《关于优化业务准入促进卫星通信产业发展的指导意见》,为行业发展提供系统性政策指引。该文件指出,到2030年,卫星通信管理制度及政策法规进一步完善,产业发展环境持续优化,各类经营主体创新活力充分迸发,基础设施、产业供给、技术标准、国际合作等综合发展水平显著提升,手机直连卫星等新模式新业态规模应用,发展卫星通信用户超千万,推动卫星通信充分融入新发展格局,有力服务经济社会高质量发展,并重点支持低轨卫星互联网加快发展、支持开展终端设备直连卫星业务、支持探索新型卫星通信业务。

2025年9月,工业和信息化部分别向中国联通、中国移动颁发卫星移动通信业务经营许可,目前,包括中国电信在内,国内三家基础电信企业均已获得卫星移动通信业务经营资质,可依法开展手机直连卫星等业务,深化应急通信、海事通信、偏远地区通信等场景应用,丰富通信服务与产品供给。

2025年工业和信息化部针对“千帆星座”“卫星互联网低轨卫星”等项目开展专项频率协调,批量颁发空间无线电台执照和频率使用许可。同时,长征系列及多家民营商业火箭公司保持高频次发射,全年完成多批次商业卫星组网任务。

低轨卫星组网完成后,能够提供更稳定、更高速、更广泛的互联网连接,特别是在偏远地区、应急救援、海洋和空中等传统通信手段难以覆盖的地方,低轨卫星的低时延、低损耗特性使其成为地面通信网络的重要补充,能够实现全球无缝覆盖,解决以上用户的互联网服务需求。同时,随着星座需集组网带来的带宽、速率能力扩容,卫星互联网将衍生出物联网、车联网、人联网等更多应用场景。

(3)电子对抗

电子对抗(也称电子战)是利用电磁能和定向能以控制电磁频谱,削弱和破坏敌方电子设备的使用效能,同时保护己方电子设备正常发挥效能而采取的措施和行动,通过侦察和反侦察手段、电子干扰和反干扰手段、电子进攻和防御手段进行对抗,从而获得在电磁频谱中的优势。现代战争中作战双方的对抗已不再是单一装备间的对抗,而是装备体系间的对抗、各种作战力量组成的系统整体对抗。由于现代战争主要依靠自动化指挥系统进行辅助指挥控制,战场上的信息采集、传输和利用主要依靠电磁频谱和军用电子信息装备。由此可见,对于电磁频谱的争夺便显得尤为重要,电子对抗正逐渐成为现代信息化战争的关键、信息作战的核心。

随着我国逐渐由军事大国走向军事强国,对于自身“海、陆、空、天”多维一体综合防御需求也相应提升,而以电子进攻、电子防护、电子支援等为主要目的的电子对抗装备,将得到重新认识与重点发展。

公司电子对抗产品主要包括末端防御类产品、电子进攻类产品、训练及试验类产品,均属于军用电子对抗行业,主要运用于各个领域及平台的末端防御、电子进攻、训练及试验。

电子对抗已成为现代信息化战争的关键之一,国内外近年正逐步加强对于电子对抗装备部署的重视,全球电子对抗行业正步入新一轮“创造性需求”。

(2). 公司所处的行业地位分析及其变化情况

公司是一家专注于卫星导航、卫星通信、数据链、电子对抗终端设备研发、制造、销售和技术服务的国家级专精特新“小巨人”企业。公司始终坚持走军民并重的发展路线,以技术自主创新为根基,以持续研发投入为保障,建立了完善的研发体系和强大的科研团队。公司经历多年积累和发展,在卫星导航、卫星通信、数据链、电子对抗的各领域均独立建立算法、天线、微波射频、数字硬件、信号与信息处理软件、结构的专业全覆盖型科研团队,成为国内少数具备系统级设计、调测及生产能力的民营企业。公司被评定为国家高新技术企业、优秀高新技术企业、四川省级工程研究中心和工程实验室、四川省企业技术中心、成都市企业技术中心、国家级专精特新“小巨人”企业、卫星互联网与卫星应用产业链链主企业、四川天府新区航空航天和低空经济产业链突出贡献企业。公司所处的卫星导航、卫星通信、电子对抗领域的行业地位分析如下:

(1)卫星导航产品的行业地位

①卫星导航产品的行业地位

公司卫星导航产品主要面向导弹、飞机、火箭等高动态载体平台应用,其产品类型主要配套国防军事和民营火箭领域,具备定制化特性,与国内外民用卫星导航产品面向的行业客户无交叉关系,不存在市场竞争关系。

公司卫星导航产品主要配套航天、中航、兵器、中电科、中电子等重要科研院所以及重要民营企业,所研发的卫星导航产品具备抗干扰、高精度、高动态的特性,可满足各个载体对抗干扰、高精度、高动态的导航应用需求,产品型号、模块、配套产品的数量和生产产能均呈现大规模增长态势。随着卫星导航产品技术特性不断提升,产品由单一模块向整机配套再到系统配套的方向发展,公司的配套层级不断提升,竞争地位不断提高、竞争能力不断提升,公司已发展成为国内卫星导航产品的主流供应商之一。

②数据链产品的行业地位

公司数据链产品主要面向高动态载体平台应用,其产品类型主要配套国防军事领域,具备定制化特性,与国内外民用数据链产品面向的行业客户无交叉关系,不存在市场竞争关系。

公司数据链产品主要配套航天、中航、兵器、中电科等重要科研院所,所研发的数据链产品包括视距数据链、卫星数据链、组网数据链等多种类型,技术上覆盖宽带、窄带、跳频、扩频、空域抗干扰等多种通信体制及协议,产品型号、模块、配套产品的数量和生产产能均呈现大规模增长态势。随着数据链产品技术特性不断提升,公司已成为国内该领域的重要供应商之一。

(2)卫星通信产品的行业地位

卫星通信技术、工艺水平要求较高,目前国内具有系统产品级自主研发和生产能力的生产厂家尚为数不多。近年来,国内有实力的卫星通信天线制造企业加大研发投入,已研发出具有自主知识产权的卫星通信技术及产品,且不断得到推广应用。公司从信标机、单脉冲跟踪接收机等组件研发起步,通过多年的技术投入,已成为系统产品核心配套厂家。目前已成功研发出了涵盖机载、船载、车载、便携等多个平台,覆盖L频段、S频段、Ku频段和Ka频段等主流通信频段的抛物面、螺旋、波导、模拟/数字相控阵等系列化终端产品,涵盖北斗、天通、中星、亚太等高轨、低轨卫星及高低轨兼容星座应用,是行业内产品系列化最完整的厂家之一。

公司承接并完成卫星互联网某国家重大专项项目,以场景化测试为依托,以用户体验为导向,持续推动卫星通信产品的迭代升级,用更精准的数据、更可靠的性能、更贴合需求的设计,为用户提供全场景覆盖的卫星通信解决方案。

公司卫星通信产品主要应用于海洋、航空、应急市场,在海洋、航空、应急市场的行业地位情况如下:

①海洋领域卫星通信产品在境内外市场上的行业地位

在海洋领域,公司卫星通信产品主要面向国内海洋市场的各类船舶进行销售,随着国内海洋领域卫星通信产品和解决方案的日益成熟,公司产品以高质量、低成本、快速响应等明显优势,在该市场逐步形成了产业化优势,处于领先地位。通过多年的海洋市场卫星通信产品应用,用户习惯逐渐形成,部分高端用户已经将卫星通信产品作为刚性需求。公司通过差异化竞争增量市场及现有累计存量用户陆续升级到公司新一代相控阵产品的方式,保持在国内海洋领域卫星通信产品的持续竞争力。

②航空领域卫星通信产品在境内外市场上的行业地位

在航空领域,国内C919前装市场,公司积极对接并推进相关工作,已完成技术要求对接并已完成产品样机研制。而国内“后装”市场,公司多个产品型号随系统已完成在国内航空公司飞机的STC适航认证工作,目前公司是国内率先实现了FAA/EASA/CAAC三边适航认证的卫通产品厂家,涉及机型包括A321/A320/B777/B737等主力民航机型。民航卫通市场处在推广阶段,随着行业政策的催化加速以及客户的逐步应用,公司未来在国内民航卫星通信产品的需求也将逐渐提升。相控阵产品方向,公司也已启动了更适配民航的集成化、小型化、轻量化相控阵卫通产品研制,结合之前的适航认证经验和公司在相控阵领域技术的自主可控,推出高低轨兼容的民航相控阵卫通产品有利于保持公司在民航领域的先发优势。

③应急领域卫星通信产品在境内外市场上的行业地位

在应急领域,通常以传统卫星通信终端和相控阵终端为主要产品,支撑“全域无盲区”的应急指挥与通信保障,覆盖灾害救援、电力/交通等关键基础设施应急场景。公司凭借多年的技术与工程化经验优势,已成为该领域的核心供应商。在技术方向,面向应急通信领域的抛物面及相控阵终端已完成新产品研制与测试验证,实现性能提升与成本优化,具备高低轨兼容能力;在市场方向,通过与运营商、集成商的深度合作,已配合客户成功中标中国电信应急公司“2025年应急通信能力提升项目(卫星哨兵基站)”项目,是该项目的核心设备供应商,获官方与市场双重认可;在政策方向,公司紧跟国家应急通信能力提升工程的相关规划,配合客户持续完善系统方案设计及产品优化。

公司卫星通信产品的核心零部件均为自主设计生产,产品具备系统兼容性、高集成度、高可靠性等特点,能保持对卫星信号的稳定精确追踪,在极端条件下能够建立并保持连续可靠的卫星通信链路,在各种工作条件下具有稳定的信号连接和较好的性能表现,公司已掌握了卫星通信终端系统的核心技术。目前公司的卫星通信产品已经通过多家知名客户的认证,进入批量生产阶段。

(3)电子对抗行业地位

为了发展电子对抗业务板块,公司综合自身无线电技术优势与人才储备,并积极引进业内具备实际科研经验的电子对抗类技术人才,经过几年的发展,目前已具备一定的技术积累和技术优势。

①技术科研起步较早且成果明显:公司在电子对抗领域所涉技术与当前卫星导航、卫星通信同源且具有延伸性,因此公司已在数年前即启动了电子对抗装备相关技术科研工作。此外,为了强化在电子对抗领域的科研实力,公司在此期间不断引进行业专业人才,当前电子对抗板块核心技术人才大多曾经在国内军工集团科研院所有过从业经验。公司科研人才在通信对抗、雷达对抗、人工智能、数字系统、电子对抗测试与评估、突防防御、软件设计与开发、FPGA开发、微波射频器组件、算法仿真验证、硬件设计、天线设计等专业方面有着深厚的研究。

②自主技术优势推动市场竞争力:公司在电子对抗方向凝神聚焦,对专业方向进行技术收敛,围绕末端防护、试验训练、复杂电磁环境构建等方向做精做细,借助公司整体技术实力与在电子对抗特定领域以先发优势形成的技术储备。公司已通过公开竞标、比选的方式,赢得了多个电子对抗装备型号的研制订单,尤其在毫米波末端防护方向,该方向产品已经形成了软件及硬件的标准化、模块化设计,产品及技术成熟度较高,公司在电子对抗领域,软硬件设计技术、核心算法处于国内领先地位。

与此同时,公司也紧跟“十五五”发展规划,参与了多个重大项目的前期论证和预研工作,为下一个五年的产品迭代做好铺垫。通过不断的技术积累和迭代,公司在电子对抗领域逐步显现优势和竞争力。

(3). 报告期内新技术、新产业、新业态、新模式的发展情况和未来发展趋势

2025年11月,工业和信息化部发布《关于组织开展卫星物联网业务商用试验的通知(征求意见稿)》,明确提出支持商业航天、卫星物联网等新兴产业安全健康发展,通过开展商用试验,进一步规范卫星物联网业务的市场准入与运营管理,为产业规模化发展奠定政策基础。

2025年11月,国家航天局印发《推进商业航天高质量安全发展行动计划(2025—2027年)》,系统性提出未来三年的发展目标与重点任务,从政策扶持、技术创新、行业监管等多个维度,进一步加强对商业航天高质量、安全发展的鼓励与规范引导。

国家航天局商业航天司于2025年底正式成立,首次实现行业统一归口管理,统筹发射审批、频轨资源、安全监管等关键环节。

3、公司主要会计数据和财务指标

3.1近3年的主要会计数据和财务指标

单位:元　币种:人民币

	2025年	2024年	本年比上年增减(%)	2023年
总资产	2,456,049,148.13	2,291,157,871.60	7.20	2,765,438,535.08
归属于上市公司股东的净资产	1,671,729,108.09	1,629,657,105.04	2.58	1,705,368,668.97
营业收入	525,096,979.82	139,362,833.09	276.78	331,333,680.95
利润总额	-31,338,928.69	-324,676,182.23	不适用	-62,203,088.44
归属于上市公司股东的净利润	-16,380,756.50	-271,646,572.70	不适用	-56,310,820.45
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-41,128,549.98	-269,190,584.27	不适用	-70,021,075.89
经营活动产生的现金流量净额	205,859,493.06	-302,448,823.70	不适用	-85,533,799.32
加权平均净资产收益率(%)	-0.99	-17.02	不适用	-3.31
基本每股收益(元/股)	-0.10	-1.70	不适用	-0.43
稀释每股收益(元/股)	-0.10	-1.70	不适用	-0.43
研发投入占营业收入的比例(%)	16.22	53.10	减少36.88个百分点	25.64

3.2报告期分季度的主要会计数据

单位:元　币种:人民币

	第一季度(1-3月份)	第二季度(4-6月份)	第三季度(7-9月份)	第四季度(10-12月份)
营业收入	21,113,026.22	98,637,805.47	128,471,313.38	276,874,834.75
归属于上市公司股东的净利润	-15,035,753.48	-22,097,108.97	-10,412,528.24	31,164,634.19
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-19,494,596.79	-24,921,472.49	-11,890,770.57	15,178,289.87
经营活动产生的现金流量净额	-17,097,950.73	178,770,373.5	-3,084,780.27	47,271,850.56

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

□适用√不适用

4、股东情况

4.1普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前10名股东情况

单位:股

截至报告期末普通股股东总数(户)	12,591
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	12,602
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)	
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(户)	
截至报告期末持有特别表决权股份的股东总数(户)	
年度报告披露日前上一月末持有特别表决权股份的股东总数(户)	

前十名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)							
股东名称(全称)	报告期内增减	期末持股数量	比例(%)	持有有限售条件股份数量	质押、标记或冻结情况		股东性质
					股份状态	数量	
成都荣投创新投资有限公司	-11,442,700	35,055,640	20.88	0	无	0	境内非国有法人
四川发展引领资本管理有限公司	10,500,000	10,500,000	6.25	0	无	0	国有法人
南京盟升志合企业管理合伙企业(有限合伙)	-2,883,300	8,834,700	5.26	0	无	0	其他
中国建设银行股份有限公司-长信国防军工量化灵活配置混合型证券投资基金	4,678,106	4,678,106	2.79	0	无	0	其他
宜宾市智溢酒业有限公司	0	4,151,840	2.47	0	冻结	4,151,840	境内非国有法人
向荣	-1,122,100	3,345,188	1.99	0	无	0	境内自然人
南京盟升创合企业管理合伙企业(有限合伙)	-960,700	2,945,300	1.75	0	无	0	其他
香港中央结算有限公司	1,498,526	2,278,686	1.36	0	无	0	其他
西藏大行投资有限公司	-872,000	2,128,000	1.27	0	无	0	境内非国有法人
中国工商银行股份有限公司-博时科创板三年定期开放混合型证券投资基金	311,087	1,514,392	0.90	0	无	0	其他
上述股东关联关系或一致行动的说明		上述股东中,成都荣投创新投资有限公司、南京盟升志合企业管理合伙企业(有限合伙)、南京盟升创合企业管理合伙企业(有限合伙)均为向荣控制的企业;除上述情况外,公司未知其他股东关联关系或一致行动关系。					
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明		不适用					

存托凭证持有人情况

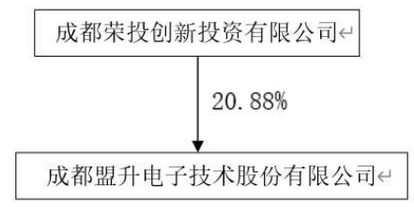
□适用√不适用

截至报告期末表决权数量前十名股东情况表

□适用√不适用

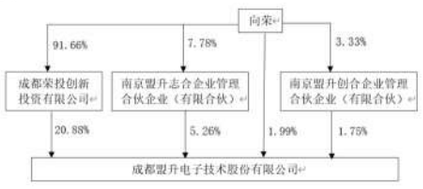
4.2公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用□不适用



4.3公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用□不适用



4.4报告期末公司优先股股东总数及前10名股东情况

□适用√不适用

5、公司债券情况

□适用√不适用

第三节 重要事项

1、公司应当根据重要性原则,披露报告期内公司经营情况的重大变化,以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

详见本节“二、经营情况讨论与分析”。

2、公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的,应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

□适用√不适用

证券代码:688311　证券简称:盟升电子　公告编号:2026-021

成都盟升电子技术股份有限公司关于续聘公司2026年度财务审计机构及内控审计机构的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

重要内容提示:

● 拟续聘的会计师事务所名称:立信会计师事务所(特殊普通合伙)

成都盟升电子技术股份有限公司(以下简称“公司”)于2026年4月20日召开第五届董事会第七次会议,审议通过了《关于续聘公司2026年度财务审计机构及内控审计机构的议案》,同意聘任立信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“立信”)为公司2026年度财务审计机构及内控审计机构,聘期一年,并提请股东会授权公司管理层根据2026年公司实际业务情况和市场情况等与审计机构协商确定相关业务报酬并签署相关协议和文件。该议案尚需提交公司股东会审议。现将相关事项公告如下:

一、拟聘任会计师事务所的基本情况

(一)机构信息

1、基本信息

立信由我国会计泰斗潘序伦博士于1927年在上海创建,1986年复办,2010年成为全国首家完成改制的特殊普通合伙制会计师事务所,注册地址为上海市,首席合伙人为朱建弟先生。立信是国际会计网络BDO的成员所,长期从事证券服务业务,新证券法实施前具有证券、期货业务许可证,具有H股审计资格,并已向美国公众公司会计监督委员会(PCAOB)注册登记。

截至2025年末,立信拥有合伙人300名、注册会计师2,523名、从业人员总数9,933名,签署过证券服务业务审计报告的注册会计师802名。

立信2025年业务收入(未经审计)50.00亿元,其中审计业务收入36.72亿元,证券业务收入15.05亿元。

2025年度立信为770家上市公司提供年报审计服务,主要行业:制造业、科学研究和技术服务业、信息传输、软件和信息技术服务业、批发和零售业、电力、热力、燃气及水生产和供应业、金融业及建筑业,审计收费总额9.16亿元,同行业上市公司审计客户102家。

2、投资者保护能力

截至2025年末,立信已提取职业风险基金1.71亿元,购买的职业保险累计赔偿限额为10.50亿元,相关职业保险能够覆盖因审计失败导致的民事赔偿责任。

近三年在执业行为相关民事诉讼中承担民事责任的情况:

| 起诉(仲裁)人 | 被诉(被