

**成都盟升电子技术股份有限公司**  
**2025 年度“提质增效重回报”行动方案年度评估报告**  
**暨 2026 年度“提质增效重回报”行动方案**

成都盟升电子技术股份有限公司（以下简称“公司”）为积极响应并贯彻落实“以投资者为本”的理念，推动公司持续优化经营、规范治理和积极回报投资者，公司结合自身发展战略和经营情况，于 2025 年 5 月 24 日发布了 2025 年度“提质增效重回报”行动方案，于 2025 年 8 月 27 日发布了《2025 年度“提质增效重回报”行动方案的半年度评估报告》。2025 年度，公司根据“提质增效重回报”行动方案积极开展和落实相关工作，在保障投资者权益、树立良好资本市场形象等方面取得了较好成效。

为进一步巩固公司行业领先地位，提升核心竞争力，保障投资者权益，树立良好的资本市场形象，公司结合自身发展战略和经营情况，制定了 2026 年“提质增效重回报”行动方案。

公司 2025 年度“提质增效重回报”行动方案执行情况及 2026 年度“提质增效重回报”行动方案主要措施如下：

**一、聚焦主营业务，提升经营质量**

2025 年，公司积极应对行业调整压力，统筹推进战略转型与业务优化，经营业绩呈现显著回暖态势，展现出强大的发展韧性与增长潜力。报告期内，公司实现营业收入 52,509.70 万元，同比增加 276.78%，实现归属于上市公司股东的净利润-1,638.08 万元，亏损金额同比减少 93.97%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益净利润-4,112.85 万元，亏损金额同比减少 84.72%。

**（一）深耕主业，提升核心竞争力**

2025 年，公司构建起“军工复苏筑基、商业航天突破、民用市场赋能”的多元化业务格局，核心竞争力进一步增强。

**1、卫星导航领域**

公司产品已在多个重大型号中完成定型与批产交付，核心抗干扰技术指标

达到国内领先水平。通过持续迭代优化，产品成本进一步降低，工程化应用日趋成熟。同时，公司成功将业务拓展至商业航天与航空无人机领域，多型平台产品研发进展顺利，部分产品已通过海量飞行验证，完成技术状态固化，具备规模化生产能力。

商业航天领域的应用，公司为多型商业航天火箭提供高精度卫星导航设备，主要包含天线、导航设备主机及导航模拟设备，可以为一级/二级火箭的飞行、入轨、回收等提供时间、位置、速度等关键参数支撑。报告期内，公司卫星导航系列产品在商业航天领域的收入占比约 0.72%。

航空无人机领域的应用，公司为多个无人机机型提供高精度卫星导航设备，产品涵盖抗干扰天线和卫星导航接收机，可为无人机起飞到降落全过程提供高精度位置、时间信息。报告期内，公司卫星导航系列产品在航空无人机领域收入占比较小，目前处于样机研制阶段。

数据链业务，公司在视距、卫星及组网数据链领域均有多个产品进入研制阶段。多个整机及配套模块已完成定型并实现批量生产。关键技术取得重要突破，涵盖超高动态信号捕获、高阶调制解调、宽带高速跳频、高增益扩频抗干扰、链路自适应抗干扰及多节点组网等，为后续产品系列化发展提供了坚实技术支持。

## 2、卫星通信领域

公司入选某航空公司批量改装候选供应商，正积极推进相控阵终端在民航市场的应用研发。为抢占消费级市场，公司启动极低成本相控阵终端研制，并取得阶段性进展。同时，公司承接的国家级相控阵天线产品持续迭代升级，性能不断提升，成本有效控制，产品谱系日益完善。多个宽带与窄带终端产品已在我国卫星互联网系统中实现多批次交付。公司还积极拓展相控阵终端在高轨高通量卫星领域的应用，多款产品已通过某重点客户入库审核，获得国内销售资质。

## 3、电子对抗领域

公司主要聚焦末端防御产品的更新迭代和新方向的技术突破。公司某系列末端防御产品已开始小批量生产；某车载防护系统某型分机已实质中标，并启动鉴定相关工作；同时，公司逐步在弹载雷达产品方向拓展，获得小批量的产

品研发合同。公司积极开拓末端防御新方向，着力于电子有源诱饵系列产品型谱的研发工作，并和国内多个科研院所进行联合承制，推动电子对抗领域新质战斗力的形成。

2026年，公司将继续深耕卫星应用技术，聚焦核心技术升级与市场应用拓展，强化资源协同，推动重点产品商业化落地，全面提升竞争力。

在卫星导航领域，持续巩固抗干扰技术优势，扩大在商业航天、无人机等领域的规模化应用，保障火箭、无人机平台产品稳定交付，提升市场份额。数据链业务加快系列化产品研制与产业化，强化超高动态、高速跳频、多节点组网等关键技术应用，打造覆盖视距、卫星、组网的全场景数据链产品体系。

卫星通信领域，公司将持续推进相控阵天线产品迭代升级，重点攻克高低轨兼容的民航相控阵卫通产品，积极拓展相控阵产品在高轨高通量卫星方向的应用，不断丰富产品矩阵。同时，依托低轨卫星互联网发展的机遇，公司将加大相控阵天线在低轨卫星应用的研发投入，持续提升核心技术指标，始终保持技术的国内领先地位。

电子对抗领域，公司将持续推进末端防御产品小批量交付与车载防护系统鉴定工作，加快弹载雷达及电子有源诱饵系列产品研发，深化与科研院所联合承制，打造新质战斗力支撑产品。

## **（二）聚焦行业前沿，拓宽应用领域**

2025年，公司成立了系统集成部，立足于公司传统领域的技术和产品积累，以系统集成思路，集合行业优秀合作厂商技术能力，为国际贸易、国内能源电力行业客户等提供电子信息系统性解决方案。报告期内，公司持续推进电子信息系统的行业调研，与国家电网、地方电网等客户建立沟通和合作渠道。公司围绕国际贸易、国内能源电力行业客户的典型需求，利用抗干扰卫星导航、卫星互联网、Mesh自组网通信、卫星物联网等技术，提出了多场景、高性能、抗干扰的通信解决方案，为客户构建天地一体、通导融合、万物智联的新型通信网络，支撑客户业务系统的任务协同、综合管理、可靠运行。

公司通过战略合作与资本联动，积极拓展长期成长空间。2025年10月，公司与四川发展引领资本管理有限公司签署战略合作协议，围绕产业资源协同与资本运作深化合作，助力公司在航空航天及卫星产业链的市场拓展。

同年 12 月，公司与四川能投发展股份有限公司达成战略合作，聚焦电力行业技术创新与业务协同，推动电力通信、物联网及数据智能等领域项目落地，正式切入新型电网建设赛道，为公司布局新增长曲线。

2026 年，公司将聚焦国际贸易与国内能源电力两大核心市场，深化行业应用。针对能源电力行业，公司将加快推进已调研需求的项目转化，利用抗干扰卫星导航、卫星互联网、Mesh 自组网等核心技术，打造“天地一体、通导融合、万物智联”的电力专用通信网络样板工程，切实解决电网在偏远地区通信、应急抢险等场景下的痛点。在国际贸易领域，将依托公司优质的产品口碑，整合行业优秀合作伙伴资源，为海外客户提供高性价比的电子信息系统解决方案，提升公司海外市场的品牌影响力。

另外，公司将进一步完善系统集成体系，强化跨部门协同。持续深化与产业链上下游厂商的战略合作，构建开放共赢的产业生态圈。同时，公司将加大在系统架构设计、软件开发及项目实施人才方面的投入，提升复杂项目的交付能力和运维服务水平，确保系统集成业务成为公司新的利润增长极。

### **（三）提升资金周转率，优化应收账款管理**

公司客户主要为各大军工集团下属单位，结算时间周期较长，逐年应收账款的累积导致公司应收账款占资产总额比例较高，虽然公司客户规模较大、业绩良好、信用记录优良，应收账款回收风险较低，但大额应收账款回款减缓给公司日常生产经营带来了一定的资金压力。

2025 年，公司持续加强与客户的沟通，改善公司应收账款回款较慢的问题，并取得了较好效果。2025 年年度，公司销售回款 3.6 亿元（含承兑汇票），较 2024 年年度增加 80%。

2026 年，公司将在 2025 年取得积极成效的基础上，进一步深化客户协同与内部管理，完善销售回款责任制，强化全过程管控持续优化应收账款结构，提升资金周转效率，为公司高质量发展提供坚实的资金保障。

### **（四）提升产能利用率，促进降本增效**

2025 年，公司合理利用现有的智能仓储、智能化生产线，通过精细化的成本控制，不断提升生产效率和产品质量，降低生产成本，提升公司盈利能力。

2025年，公司综合毛利率32.48%，较2024年同比增加6.5个百分点。

2026年，公司将持续深化智能制造与精细化管理，巩固并扩大降本增效成果。另外，将持续完善精细化成本管理体系，将成本控制贯穿于研发、采购、制造等全业务流程。同时，优化供应链协同、库存管理、提升原材料利用率等举措，系统性优化运营成本。通过技术改进、规模效应和管理增效等举措，进一步提升公司盈利能力和可持续发展水平。

## 二、加快发展新质生产力

### （一）持续推动科技创新，加强研发投入与成果转化

2025年，公司围绕卫星终端应用，以研发核心技术为基础，聚焦行业前沿技术，加快技术创新步伐。同时，公司持续优化相关政策，鼓励员工积极参与研发工作，激发创新活力，从而推动公司研发水平的不断提升，加强研发成果转化。

截至2025年12月31日，公司及子公司累计获得发明专利26项，实用新型专利61项，外观设计专利16项，软件著作权67项。

2026年，公司将持续加大研发投入，深化创新机制，推动科技成果高效落地。聚焦卫星终端应用前沿，围绕抗干扰、小型化、智能化等方向开展关键技术攻关，布局下一代产品技术。结合能源电力、国际贸易等场景需求，推进定制化研发，提升产品竞争力，以科技创新赋能企业高质量发展。

### （二）优化研发人员结构

公司构建了专业齐全、层次清晰、经验丰富的研发人员团队，形成了以研发总监和资深研发工程师为首、高级研发工程师和研发工程师为骨干、助理研发工程师为辅助的研发人员梯队，各个专业的技术骨干有着多年的从业经验，具有较强的技术攻关能力和丰富的工程研制经验。

2025年，公司结合公司发展规划以及经营情况，从研发人员数量、年龄、学历、薪酬等方面，不断优化研发人员结构，建立更加合理的人员梯队。

为了进一步建立、健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，充分调动公司管理团队及核心骨干的积极性，2025年5月，公司实施了限制性股票激励计划，向激励对象首次授予第二类限制性股票268.66万股，其中，激励对象

中研发人员人数占比为 56.98%；向激励对象预留授予第二类限制性股票 67.17 万股，其中，激励对象中研发人员人数占比为 64.71%。

2026 年，公司将继续优化创新激励机制，完善研发管理流程，加强高端人才引进与梯队建设。

### 三、加强规范运作，完善公司治理

公司建立了由股东大会、董事会和公司管理层组成的健全、完善的公司治理架构，形成了权力机构、决策机构、监督机构和管理层之间的相互协调和相互制衡机制，并建立了健全的相关规章制度。

2025 年，公司共召开股东大会 3 次，董事会 12 次，董事会专门委员会 17 次，独立董事专门会议 1 次，监事会 6 次，确保股东能够充分行使权利，董事会及各专门委员会、监事会、独立董事、管理层能够认真履职，切实保障公司及中小股东利益。

2025 年，根据《公司法》《上市公司章程指引》等相关法律法规、规章及其他规范性文件的规定，结合公司第四届监事会任期已届满的实际情况，公司不再设置监事会与监事。为进一步完善公司内部管理制度，提高公司治理水平，并与最新修订的《公司章程》保持一致，公司根据《公司法》《上市公司章程指引》《上海证券交易所科创板股票上市规则》《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第 1 号——规范运作》等相关法律法规及规范性文件，结合公司实际情况，完成了 25 项内部制度修订，新制定《董事及高级管理人员薪酬管理制度》《董事及高级管理人员离职管理制度》，进一步健全公司内部管理制度体系。

2026 年，公司将持续优化治理结构，持续跟进新《公司法》等法律法规的最新要求，及时修订完善相关治理制度。

### 四、强化“关键少数”责任

公司持续保持与控股股东、实际控制人及公司董监高等“关键少数”密切沟通，及时跟踪相关方承诺履行情况，不断强化相关方的责任意识和自我约束意识。

公司充分借助培训平台资源，组织公司实际控制人、董事、监事及高级管

理人员等参加线上、线下的培训，认真贯彻落实证监会、上海证券交易所关于“关键少数”行为规范的各项法律法规和政策要求，确保其依法履职尽责，切实维护公司及中小投资者的合法权益。

2025年，公司部分董监高参加了线上“2025年上市公司董事、监事和高管合规履职培训”；独立董事参加了线上后续培训；实际控制人、董事会秘书参加了四川省上市公司协会组织的并购重组专题培训会；董事会秘书参加了“市值管理专题线上培训”、董秘后续培训；实际控制人参加了“2025年下半年上市公司关键少数信息披露规范运作专题培训”。

2026年，公司将持续深化“关键少数”责任落实，通过常态化沟通与精准化赋能，推动实控人、控股股东、董事及管理层更好发挥治理核心作用，强化合规底线思维与价值管理能力，确保各项监管要求穿透传导、落实到位，切实提升公司治理效能，为高质量发展夯实基础。

## **五、提升投资者回报**

公司于2025年1月17日召开了第四届董事会第二十九次会议、第四届监事会第十八次会议，2025年2月12日召开了2025年第一次临时股东大会，分别审议通过了《关于变更回购股份用途并注销暨减少注册资本的议案》，同意将2022年回购方案的回购股份用途进行变更，由“用于实施员工持股计划或股权激励”变更为“用于注销并减少注册资本”。本次已回购股份注销已于2025年3月7日完成。

公司始终高度重视投资者的投资回报，切实维护全体投资者的利益。2026年，公司将继续全力聚焦、做好主营业务，持续更新迭代和新方向的技术突破，持续打造产品领先、成本领先的竞争能力，努力以良好的业绩回报广大投资者，实现社会价值与投资者回报的统一增长。

## **六、加强投资者沟通，传播公司价值**

公司始终重视与投资者的交流，有效传播公司价值。2025年，公司定期报告披露后，召开了线上业绩说明会，就投资者关注的问题进行了交流。2025年7月，公司联合上证报、南方基金成功举办“上市公司新质生产力调研行走进盟升电子”活动，多名机构及个人投资者参加了现场活动，近距离传递公司发

展价值。同时，公司通过投资者热线电话、上证 e 互动等多种方式加强与投资者的联系与沟通，将公司价值有效传递给资本市场，让投资者对公司有更好理解和认可。

同时，公司将持续深化信息披露管理，严格依照《中华人民共和国证券法》《上市公司信息披露管理办法》等法律法规要求，规范履行信息披露义务。在确保信息披露真实、准确、完整、及时的基础上，进一步优化披露内容的呈现形式，通过简化冗余表述、突出核心数据等方式，提升信息的可读性、有效性与传递效率，让投资者更清晰地理解公司经营逻辑。

2026 年，公司将继续优化投资者关系管理工作，通过业绩说明会、上证 e 互动、电话及邮件等方式与广大投资者进行交流答疑；有效利用公司官网、公众号平台、财经媒体平台，让投资者更便捷、更及时地获取公司最新信息；积极参加投资者策略会，与各类投资者面对面交流，并根据投资者需求，组织投资者开放日活动、现场调研活动、反路演活动等。同时，优化信息披露内容，突出核心数据和经营亮点，提升信息的可读性和有效性，增进资本市场对公司的理解和认可。

## 七、其他事宜

公司将持续评估“提质增效重回报”行动方案的具体举措，及时履行信息披露义务。公司将持续专注主业，提升公司核心竞争力、盈利能力和风险管理能力，并以良好的业绩表现、规范的公司治理，积极回报投资者，切实保护投资者利益，切实履行上市公司责任和义务，回报投资者信任，维护公司良好市场形象，促进资本市场平稳健康发展。

本报告所涉及的公司规划、发展战略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。

成都盟升电子技术股份有限公司

2026 年 4 月 22 日