公司代码:688543　　公司简称:国科军工

江西国科军工集团股份有限公司

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了公司在生产经营过程中可能面临的风险，敬请查阅“第三节 管理层讨论与分析”之“四、风险因素”，请投资者注意投资风险。

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、中审众环会计师事务所（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

本公司于2026年3月27日召开的第三届董事会第二十六次会议审议通过了《关于公司2025年度利润分配预案的议案》。

经中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）审计，截至2025年12月31日，公司2025年度可供投资者分配的利润为206,591,140.38元。

公司拟以实施权益分派股权登记日登记的股数为基数，向全体股东每10股派发现金红利9元（含税），不送红股，以资本公积金向全体股东每10股转增2股，截至本报告披露日，公司总股本208,842,028股，以此计算合计派发现金红利187,957,825.20元（含税），占2025年度合并报表归属于上市公司股东净利润的76.22%；转增41,768,405股，本次转增完成后，公司总股本250,610,433股。

如在分配方案披露之日起至实施权益分派股权登记日期间因新增股份上市、股份回购等事项导致公司总股本发生变化的，则以未来实施分配方案的股权登记日的总股本扣减回购专用证券账户中股份数为基数，按照每股分配及转增比例不变的原则对分配总额进行调整，并将另行公告具体调整情况。

本次利润分配预案尚需提交2025年年度股东会审议通过。

母公司存在未弥补亏损

□适用 √不适用

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
A股	上海证券交易所科创板	国科军工	688543	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	邓卫勇	熊文茜
联系地址	江西省南昌市南昌经济技术开发区建业大街999号	江西省南昌市南昌经济技术开发区建业大街999号
电话	0791-88115088	0791-88115088
传真	0791-88107858	0791-88107858
电子信箱	zqb@guoskegroup.com	zqb@guoskegroup.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

在导弹（火箭）固体发动机动力领域：公司是国内少数从事导弹（火箭）固体发动机动力模块产品科研生产的企业之一，动力模块产品广泛应用于各类导弹、火箭弹系统动力，凭借多年自主研发积累，在高性能材料技术与安全高效制备技术等产品研制与生产全领域形成了完善的自主技术体系，具有全产品自主研发技术能力，掌握多项核心技术，部分技术达到国际领先水平。公司以自身能力建设为抓手，按成本效益原则，探索培育国体发动机总装延伸业务。

在弹药装备领域：公司是国内重要的弹药装备研制生产企业之一，主要产品包括主用弹药、特种弹药、引信及智能控制产品和战斗部，广泛应用于防空反导、装甲突击、反坦处突、海洋调查等多个领域。通过长期研发及型号迭代，公司围绕弹药建立并完善了自有技术体系，拥有各类型弹药的完整研发技术能力。在弹药总体设计、精度控制、毁伤效果等核心环节积累多项研发成果和核心技术，在小口径防空反导弹药方面具备国内先进水平，多项关键技术和产品处于行业领先水平。公司正在开展系列智能弹药装备研制，公司弹药装备由常规弹药向智能化、信息化弹药转型。公司还具备聚能装药战斗部科研生产能力及多项技术优势，已与科研机构C共同出资设立合资公司，公司将依托双方优势和行业影响力，逐步实现产品系列化、标准化，成为公司新的经济增长点。

同时，公司应用成熟军品技术投入民用领域，生产的炮射防雹增雨弹系行业首型B级弹（高炮形式作业），具备消雹效果好、性价比高、安全可靠性高等优良特性，产品已应用于云南、贵州、四川等多个省份。目前公司正在开展防雹增雨弹（A级弹）研制，关键技术已取得重大突破。

2、主要产品及服务

公司产品主要分为两大类：一是导弹（火箭）固体发动机动力与控制产品，二是弹药装备产品，主要产品情况如下：

序号	产品类型	细分产品	主要用途描述
1	导弹（火箭）固体发动机动力与控制产品	导弹（火箭）固体发动机动力模块	为导弹、火箭提供飞行动力
		导弹安全与控制模块	保证导弹、火箭在发射前的安全及发射时可靠点火
2	弹药装备	①主用弹药 ②特种弹药	用于毁伤敌有生力量、装备与设施或使其失去或降低战斗能力
		引信与智能控制产品	保证弹药在预定点可靠引爆及引爆前的安全
		炮射防雹增雨弹	用于防雹或灾害

（1）导弹（火箭）固体发动机动力与控制产品

在导弹（火箭）固体发动机动力与控制领域，公司产品主要包括各型固体发动机动力模块及助推器，承担了Yx系列、Px系列、YH系列等多项国家重要列装导弹和军贸C系列导弹、WS系列火箭弹等多项固体发动机装药的研制批产任务。报告期末，公司导弹（火箭）固体发动机动力模块产品主要包括军方定型列装批产产品37型，型号研制产品24型，其中发动机总成产品7型；导弹（火箭）安全控制模块产品主要包括军方定型列装批产产品11型，型号研制产品7型。

（2）弹药装备

在弹药装备领域，公司产品主要包括防空反导弹药、各型特种弹药、弹药引信、弹药智能控制产品、战斗部等。报告期末，公司弹药装备产品主要包括军方定型列装批产产品18型，型号研制产品24型。

公司民用领域弹药装备产品主要为炮射防雹增雨弹产品，广泛应用于我国各地防雹减灾等。该产品是一种新型、安全可靠的民用天气作业产品，技术源自成熟的军用炮弹技术，自2018年开始生产销售，目前是国内仅有的四家定点生产企业之一。该产品系行业首型B级弹（高炮形式作业），弹丸通过延时引信和射角的控制，达到预定高度后爆炸，进而将碘化银催化剂粉碎成微粒，散布在云层中作为凝结核达到防雹降雨的目的，具有消雹效果好、性价比高、安全可靠性高等优良特性。

弹药装备具体情况如下：

分类	类别	应用
主用弹药	穿甲弹、破甲弹、攻坚弹、榴弹、多功能弹	防空反导、装甲突击、火力压制
特种弹药	发烟弹、训练弹、定深弹等	特种作战、训练、海洋调查
引信及智能控制产品	机械引信、机电引信、智能化引信	各类弹种（不含穿甲弹）
民用产品	炮射防雹增雨弹	防雹减灾等

（3）受托研制

公司充分发挥细分领域核心技术优势，承担了经竞标获得的军方武器装备的型号研制任务，或为其他军工企业及军队院校提供特定产品的受托研制服务。

2.2主要经营模式

公司为控股型公司，由母公司负责公司整体发展规划的制定，统一规范内部运营体系，筹集资源支持各子公司、业务板块的发展，统筹推进市场、研发与科研生产能力建设，具体科研生产主要通过下属五家军品子公司先锋公司、九江国科、星火军工、新明机械、航天经纬开展实施。公司业务的开展主要遵循两种模式，一是“技术符合型”业务开发模式，依据军方或总体单位发布的需求，利用自有技术体系，开发出符合部队需求的产品，通过以“实物择优竞标”为主的方式，获得研制任务，经过科研定型程序进入批产订货状态；二是“技术推动型”业务开发模式，即预判军方或总体单位作战或系统需求并予以研究，将研究成果以方案或原理样机方式展示，推动军方或总体单位立项后通过“实物择优竞标”为主的方式获得研制任务，经过科研定型程序进入批产订货状态。公司各业务板块布局情况如下：

1、研发模式

公司产品研发主要采用自主研发模式，在探索性前沿技术的理论研究阶段采用自主研究和与院校、科研院所合作研发相结合的模式。

公司设立有两级机构从事研发管理与研发实施，公司军工研究院主要负责技术研究发展规划及重大项目研发实施、项目管理（包括立项等）、研发队伍建设等，公司科技部负责研发项目的归口管理，以及项目立项、中止、定型或结题的审核和验收评审等；各子公司设有与其业务相关的专业研究机构，负责具体研发项目的组织实施。公司在产品与技术的发展演进方面，遵循武器装备的“批产一代、研制一代、预研一代、探索一代”的发展思路，按照“作战需求牵引，技术创新驱动”的策略，瞄准军方现实需求以及未来潜在的需求安排研发项目，分为两类研发项目：一是预先研究项目；二是型号研制项目。

（1）预先研究项目

公司根据武器装备建设需求和武器装备技术发展趋势，按照公司发展规划，确定产品项目的研发方向和预先研究项目。公司预研项目主要包括：一是以参加军方（或跟随总体单位参加军方）竞标为目的，根据军方明确的技术需求而开展的验证样机及工程竞标样机等产品预研项目；二是围绕武器装备升级换代，未来发展潜在的需求而开展的关键技术与原理样机的技术预研项目。公司制定了《研发项目管理办法》，并按照国军标GJB9001 A要求，对军品预研的论证、立项、研制等工作流程、要求进行了相关规定。公司预先研究的流程如下：

□维:\arm_fire\0330\25预拼版目录\b113-114（王星夜）\国科军工 81\688543-4-江西国科军工集团股份有限公司2025年年度报告摘要_图片1.jpg】

2、采购模式

公司的采购模式主要依靠订单驱动按计划进行采购，公司设置安全质量部总体统筹规划，监督生产采购工作。各子公司制造部依据研发部门提供的文件，按订单提出采购申请，经审批后负责具体采购工作，定期对合格供应商进行复评；财务部门负责审核和监督采购预算及资金支付。

公司根据原材料的性质和用途不同，对供应商进行分类管理，并制定《合格供方名录》。军品科研生产所需关键物料及配套件的供应商需经客户代表审核备案方能列入《合格供方名录》；针对通用材料的采购，如：钢材、通用电子元器件，存在多家材料供应商的，由公司组织各子公司集中招标确定合格供应商目录，后由各子公司在目录中采取询比价方式采购；针对军品关键物料、重要配套件以及火工品如军方有明确配套供应商的，须按军方配套要求从指定供应商处进行采购。

3、生产模式

公司主要实行“以销定产”的生产模式。公司军品产品主要根据与客户签订的《装备订购合同》等文件安排生产。民用产品主要根据公司签订的订单情况和产品市场变动趋势进行生产。公司的生产活动主要由各子公司分别开展。由于我国对军品科研生产实行严格的管理体系，公司军品生产过程中，军事代表全过程参与，督促生产任务的完成，产品完工后经军事代表验收合格并开具产品合格证明。

4、销售模式

公司收入来源于军品销售、民品销售及受托研制服务。其中，军品全部采用直销模式进行销售，民品炮射防雹增雨弹主要采取经销模式销售。公司收入类别与客户类别对应情况如下：

收入类别	客户类别	客户性质
军品销售、受托研制	军方单位	军方各军种装备订购部门
	军工客户	从事军品生产的军工企业、国家授权从事军品贸易的公司、军事科研院校及机构
民品销售	经销商	通过专业经销商销售给最终客户-地方气象部门（政府采购）

公司销售工作开展采用两级分工模式实施。公司设立规划发展部负责统筹各子公司市场工作，推进公司市场体系建设和公司发展战略的执行，负责整体客户关系维护，协调推动子公司市场部做好本单位项目过程的跟踪、服务工作，各子公司市场部围绕本单位业务开展市场工作。

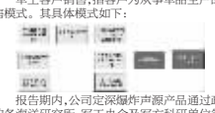
（1）军品销售

①军方单位销售

军方单位销售指直接客户为中国人民解放军各军种装备订购部门的销售模式。其具体模式如下：

②军工客户销售

军工客户销售，指客户为从事军品生产的军工央企、地方军工企业以及科研院校、国家授权从事军品贸易的公司的销售模式。其具体模式如下：



报告期内，公司定深爆炸声源产品通过政府公开招标采购方式获取订单，主要客户为自然资源部（国家海洋局）下属的各海洋研究所、军工央企及军方科研单位等。

（2）民品销售

公司炮射防雹增雨弹产品主要采取经销模式销售。公司于2018年开始生产DT017/XP炮射防雹增雨弹产品，主要原因是该产品与公司原生产的军品某型高炮弹药具有类似的技术参数指标及相同的发射平台，公司利用现有成熟技术扩展民用产品领域。鉴于公司无民品市场开发经验，为加快业务开展进度，增强公司市场认可度，公司于2019年与气象行业专业的销售公司江西华控气象设备有限公司建立合作关系，由其担任公司炮射防雹增雨弹产品全国总经销销售该类产品。每年年初公司与江西华控签订经销框架协议，由经销商具体负责市场销售，公司根据具体订单进行生产交付，产品最终交付至各省市人工影响天气主管部门使用。

（3）受托研制

公司受托研制收入主要为向军方单位、军工客户及军队院校提供特定产品研制和技术服务而产生的收入。公司广泛参与各型武器装备的科研竞标，在竞标成功后，军方单位或军工客户与公司签订武器装备研制合同或项目合作合同，委托公司进行型号武器装备或项目的研究和开发工作，公司根据合同进度要求进行研发成果交付。

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）行业发展的阶段

当前，我国国防科技工业正处于国防现代化战略机遇期与装备技术迭代关键期。随着“十四五”规划进入攻坚阶段，全军加快推进实战化军事训练，远火打击、精确制导等高效费比的消耗性武器装备需求持续释放。行业正经历从传统火力平台向“新域新质”作战力量的技术跨越。智能化战争成为演变方向，人工智能、无人系统、高超声速技术正在重塑武器装备的技术形态。2025年，主要军工集团加速推进“数智工程”，将“人工智能+”作为核心技术抓手，推动装备朝智能化及实战化转型。在这一背景下，导弹固体发动机技术向高比冲、可控性、低成本方向迭代，弹药装备则向灵巧化、巡飞化、反无人化方向发展。

国家政策同步积极推动新域新质作战力量建设，促进新质生产力同新质战斗力高效融合。2026年国防科技工业工作会议强调，要“加快机械化信息化智能化融合发展，推动新质生产力同新质战斗力高效融合、双向拉动”。工信部2026年工作部署明确将航空航天、低空经济等打造为新兴支柱产业，支持卫星互联网等新业态发展。这一政策导向为导弹（火箭）动力系统、弹药装备等传统军工领域向智能化、体系化方向拓展提供了广阔空间。

同时，行业市场空间正由单一国内需求向“国内国际双循环”拓展。在国内，实战化军事训练深入推进，消耗性武器装备的列装与补充需求保持刚性增长；在国际，随着我国武器装备技术水平整体提升及全球地缘政治格局演变，军贸出口从单品销售向体系化解决方案转型，成为行业重要增长极。军贸业务的拓展不仅拓宽了行业市场空间，亦通过规模化生产摊薄成本，强化产品性价比优势。

《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》明确提出“加紧国防科技创新和先进技术转化”，要求加快国防科技自主创新、原始创新，突破关键核心技术，加快发展战略性、前沿性、颠覆性技术。工信部2026年重点工作部署中，明确将“攻克一批带动产业发展的核心技术”“优化国防科技工业布局”作为重点任务。在具体实施层面，国家重点新材料研发及应用等科技创新2030重大项目持续布局，为含能材料、特种功能材料等关键领域的研发攻关提供专项支持。

（2）行业的基本特点

军工行业是典型的技术密集型和资本密集型产业。技术层面，涉及含能材料、精确制导、智能控制、高动态适应等多学科交叉前沿领域；资本层面，科研生产需投入大量专用设备、特种工艺产线和试验设施，固定资产投资规模大、回收周期长。高额的研发投入、长期的型号积累、严苛的质量管控体系共同构筑了行业的高进入壁垒。

同时，我国军工企业科研生产实行严格的许可管理，获得许可的评价标准主要包括科研能力、科研生产条件、保密条件要求和是否具有装备承制任务，准入条件高，企业进入此行业存在较大难度。因此在军工行业，同品类产品的竞争者数量相对较少，但由于客户相对单一、产品通用性低，竞争仍然微弱，尤其是总装产品的竞争主要集中在中国各大军工集团成员和主要地方军工企业。

国际市场上，美国、俄罗斯、欧盟、中国等国家基于自身强大的军工研发生产能力和国际影响力，基本垄断了国际军贸产品市场。军工产品的出口主要受产品性能、国家双边关系、各国发展战略以及国际安全局势变化等因素影响。

（3）行业的主要技术门槛

公司业务主要涉及弹药领域，航空工业的机载武器之空面（地、舰）、空空导弹领域以及航天工业的运载器领域。涉及武器系统与发射工程、弹药工程与爆炸技术、探测制导与控制技术、机械设计制造及自动化、通信与信息系统、电子工程、软件、航空宇航科学与技术、飞行器设计与动力、流体力学、化学/材料/高分子等多门学科，学科交叉深度融合，技术复杂程度高，工艺难度大。要实现弹药装备与导弹（火箭）固体发动机动力模块的优质、高效生产交付，需要在武器装备与导弹（火箭）固体发动机及装药设计、工艺方案、总装、调试等各个环节均具备相应的技术能力与经验，并建立完善的技术体系和工艺方案，技术壁垒较高。

(2). 公司所处的行业地位分析及其变化情况

公司2025年所处的行业地位，呈现出“核心壁垒持续加固、业务版图稳步拓展”的积极态势。公司在导弹（火箭）固体发动机动力模块及弹药装备两大核心军品市场不仅稳居国内重要供应商行列，更通过军贸业务以及智能化装备领域的深化布局，实现了行业地位的进一步巩固与提升。

（1）导弹（火箭）固体发动机动力与控制产品领域：稀缺性壁垒强化，军贸业务成为新引擎

公司在固体发动机动力模块领域的稀缺性壁垒进一步加深。作为国内少数从事导弹（火箭）固体发动机动力模块产品科研生产的企业之一，子公司航天经纬深厚的历史底蕴构成了难以复制的技术护城河。公司在高性能材料技术与安全高效制备领域掌握的多项核心技术，使其持续承担我军多型号现役主战装备及军贸产品的批产任务。

军贸业务实现突破，市场空间从国内列装延伸至国际军贸。公司不仅长期承担Yx系列、Px系列等国家重要列装导弹及C系列、WS系列等军贸导弹的固体发动机装药任务，更在年内获得重大军贸订单。航天经纬签订的某军贸产品发动机装药年度订货合同，标志着公司技术实力获得国内外市场的双重认可。这一突破意味着公司的行业角色已从满足国内防务需求，成功拓展至参与国际军贸市场竞争，打开了更广阔的成长空间。

配套层级稳步提升，从核心部件配套向发动机总成迈进。依托在动力模块领域的技术积淀及拥有的导弹（火箭）固体发动机总装承制资质，公司在产业链中占据了更为关键的位置。2025年，公司在巩固与军工集团B下属B1、B2,军工集团C下属C6等主要客户长期合作关系的基础上，进一步拓宽了与C15、C16等新单位的合作，并新增多型预研项目。这种合作深度的加强，表明公司正从单一的核心部件配套商，向具备总装能力的系统级供应商稳步迈进。

技术与产品持续迭代，巩固核心供应商地位。在导弹控制模块领域，公司研发的具备抗强干扰能力的固体发动机点火装置及导弹安全保险装置，已稳定应用于Px系列等多型号战术导弹。持续的高强度研发投入和新项目合作，确保了公司在军方未来型号研制中继续占据重要位置。2025年公司新增中标项目（含单一来源／扩点／军贸立项）共计9项。

（2）弹药装备领域：核心优势稳固，产品谱系与市场层级实现双拓展

公司作为国内重要的弹药装备研制生产企业及国内小口径弹药的主要科研生产单位之一的行业地位在2025年得到进一步夯实。通过长期研发及型号迭代，公司在多弹种总体设计、精度控制、毁伤效果等核心环节积累了大量核心技术，小口径防空反导弹药技术处于国内先进水平。

在军方“科研择优竞标”中持续胜出，彰显技术领导力。公司凭借深厚的技术积累，在军队产品升级换代的进程中连续中标。除DJ022/JK弹、DJ014/XP弹等已定型列装的主用弹药外，2025年公司新增中标项目（含单一来源／扩点／军贸立项）共计14项。这种在激烈竞争中的连续胜出，直接印证了公司技术处于行业领先水平，头部供应商地位愈发稳固。

向智能化、信息化弹药深度布局，抢占未来装备制高点。公司紧跟国防科技发展趋势，在智能化制导弹药研制领域实现新突破。2025年，公司与科研机构O确定了包含多型弹药及引信在内的多个科研项目合作意向；在某新质新域弹药总装测试项目竞标中获第一名；在无人机载、反无人机制导弹药方面取得重大突破。这表明公司正从传统弹药领域，向高技术、高附加值的智能化弹药领域深度布局，这将决定其未来在行业中的更高竞争地位。

公司代码:688543　　公司简称:国科军工

江西国科军工集团股份有限公司

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了公司在生产经营过程中可能面临的风险，敬请查阅“第三节 管理层讨论与分析”之“四、风险因素”，请投资者注意投资风险。

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、中审众环会计师事务所（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

本公司于2026年3月27日召开的第三届董事会第二十六次会议审议通过了《关于公司2025年度利润分配预案的议案》。

经中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）审计，截至2025年12月31日，公司2025年度可供投资者分配的利润为206,591,140.38元。

公司拟以实施权益分派股权登记日登记的股数为基数，向全体股东每10股派发现金红利9元（含税），不送红股，以资本公积金向全体股东每10股转增2股，截至本报告披露日，公司总股本208,842,028股，以此计算合计派发现金红利187,957,825.20元（含税），占2025年度合并报表归属于上市公司股东净利润的76.22%；转增41,768,405股，本次转增完成后，公司总股本250,610,433股。

如在分配方案披露之日起至实施权益分派股权登记日期间因新增股份上市、股份回购等事项导致公司总股本发生变化的，则以未来实施分配方案的股权登记日的总股本扣减回购专用证券账户中股份数为基数，按照每股分配及转增比例不变的原则对分配总额进行调整，并将另行公告具体调整情况。

本次利润分配预案尚需提交2025年年度股东会审议通过。

母公司存在未弥补亏损

□适用 √不适用

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
A股	上海证券交易所科创板	国科军工	688543	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	邓卫勇	熊文茜
联系地址	江西省南昌市南昌经济技术开发区建业大街999号	江西省南昌市南昌经济技术开发区建业大街999号
电话	0791-88115088	0791-88115088
传真	0791-88107858	0791-88107858
电子信箱	zqb@guoskegroup.com	zqb@guoskegroup.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

在导弹（火箭）固体发动机动力领域：公司是国内少数从事导弹（火箭）固体发动机动力模块产品科研生产的企业之一，动力模块产品广泛应用于各类导弹、火箭弹系统动力，凭借多年自主研发积累，在高性能材料技术与安全高效制备技术等产品研制与生产全领域形成了完善的自主技术体系，具有全产品自主研发技术能力，掌握多项核心技术，部分技术达到国际领先水平。公司以自身能力建设为抓手，按成本效益原则，探索培育国体发动机总装延伸业务。

在弹药装备领域：公司是国内重要的弹药装备研制生产企业之一，主要产品包括主用弹药、特种弹药、引信及智能控制产品和战斗部，广泛应用于防空反导、装甲突击、反坦处突、海洋调查等多个领域。通过长期研发及型号迭代，公司围绕弹药建立并完善了自有技术体系，拥有各类型弹药的完整研发技术能力。在弹药总体设计、精度控制、毁伤效果等核心环节积累多项研发成果和核心技术，在小口径防空反导弹药方面具备国内先进水平，多项关键技术和产品处于行业领先水平。公司正在开展系列智能弹药装备研制，公司弹药装备由常规弹药向智能化、信息化弹药转型。公司还具备聚能装药战斗部科研生产能力及多项技术优势，已与科研机构C共同出资设立合资公司，公司将依托双方优势和行业影响力，逐步实现产品系列化、标准化，成为公司新的经济增长点。

同时，公司应用成熟军品技术投入民用领域，生产的炮射防雹增雨弹系行业首型B级弹（高炮形式作业），具备消雹效果好、性价比高、安全可靠性高等优良特性，产品已应用于云南、贵州、四川等多个省份。目前公司正在开展防雹增雨弹（A级弹）研制，关键技术已取得重大突破。

2、主要产品及服务

公司产品主要分为两大类：一是导弹（火箭）固体发动机动力与控制产品，二是弹药装备产品，主要产品情况如下：

序号	产品类型	细分产品	主要用途描述
1	导弹（火箭）固体发动机动力与控制产品	导弹（火箭）固体发动机动力模块	为导弹、火箭提供飞行动力
		导弹安全与控制模块	保证导弹、火箭在发射前的安全及发射时可靠点火
2	弹药装备	①主用弹药 ②特种弹药	用于毁伤敌有生力量、装备与设施或使其失去或降低战斗能力
		引信与智能控制产品	保证弹药在预定点可靠引爆及引爆前的安全
		炮射防雹增雨弹	用于防雹或灾害

（1）导弹（火箭）固体发动机动力与控制产品

在导弹（火箭）固体发动机动力与控制领域，公司产品主要包括各型固体发动机动力模块及助推器，承担了Yx系列、Px系列、YH系列等多项国家重要列装导弹和军贸C系列导弹、WS系列火箭弹等多项固体发动机装药的研制批产任务。报告期末，公司导弹（火箭）固体发动机动力模块产品主要包括军方定型列装批产产品37型，型号研制产品24型，其中发动机总成产品7型；导弹（火箭）安全控制模块产品主要包括军方定型列装批产产品11型，型号研制产品7型。

（2）弹药装备

在弹药装备领域，公司产品主要包括防空反导弹药、各型特种弹药、弹药引信、弹药智能控制产品、战斗部等。报告期末，公司弹药装备产品主要包括军方定型列装批产产品18型，型号研制产品24型。

公司民用领域弹药装备产品主要为炮射防雹增雨弹产品，广泛应用于我国各地防雹减灾等。该产品是一种新型、安全可靠的民用天气作业产品，技术源自成熟的军用炮弹技术，自2018年开始生产销售，目前是国内仅有的四家定点生产企业之一。该产品系行业首型B级弹（高炮形式作业），弹丸通过延时引信和射角的控制，达到预定高度后爆炸，进而将碘化银催化剂粉碎成微粒，散布在云层中作为凝结核达到防雹降雨的目的，具有消雹效果好、性价比高、安全可靠性高等优良特性。

弹药装备具体情况如下：

分类	类别	应用
主用弹药	穿甲弹、破甲弹、攻坚弹、榴弹、多功能弹	防空反导、装甲突击、火力压制
特种弹药	发烟弹、训练弹、定深弹等	特种作战、训练、海洋调查
引信及智能控制产品	机械引信、机电引信、智能化引信	各类弹种（不含穿甲弹）
民用产品	炮射防雹增雨弹	防雹减灾等

（3）受托研制

公司充分发挥细分领域核心技术优势，承担了经竞标获得的军方武器装备的型号研制任务，或为其他军工企业及军队院校提供特定产品的受托研制服务。

2.2主要经营模式

公司为控股型公司，由母公司负责公司整体发展规划的制定，统一规范内部运营体系，筹集资源支持各子公司、业务板块的发展，统筹推进市场、研发与科研生产能力建设，具体科研生产主要通过下属五家军品子公司先锋公司、九江国科、星火军工、新明机械、航天经纬开展实施。公司业务的开展主要遵循两种模式，一是“技术符合型”业务开发模式，依据军方或总体单位发布的需求，利用自有技术体系，开发出符合部队需求的产品，通过以“实物择优竞标”为主的方式，获得研制任务，经过科研定型程序进入批产订货状态；二是“技术推动型”业务开发模式，即预判军方或总体单位作战或系统需求并予以研究，将研究成果以方案或原理样机方式展示，推动军方或总体单位立项后通过“实物择优竞标”为主的方式获得研制任务，经过科研定型程序进入批产订货状态。公司各业务板块布局情况如下：

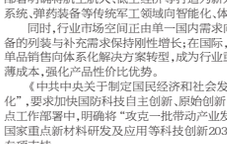
1、研发模式

公司产品研发主要采用自主研发模式，在探索性前沿技术的理论研究阶段采用自主研究和与院校、科研院所合作研发相结合的模式。

公司设立有两级机构从事研发管理与研发实施，公司军工研究院主要负责技术研究发展规划及重大项目研发实施、项目管理（包括立项等）、研发队伍建设等，公司科技部负责研发项目的归口管理，以及项目立项、中止、定型或结题的审核和验收评审等；各子公司设有与其业务相关的专业研究机构，负责具体研发项目的组织实施。公司在产品与技术的发展演进方面，遵循武器装备的“批产一代、研制一代、预研一代、探索一代”的发展思路，按照“作战需求牵引，技术创新驱动”的策略，瞄准军方现实需求以及未来潜在的需求安排研发项目，分为两类研发项目：一是预先研究项目；二是型号研制项目。

（1）预先研究项目

公司根据武器装备建设需求和武器装备技术发展趋势，按照公司发展规划，确定产品项目的研发方向和预先研究项目。公司预研项目主要包括：一是以参加军方（或跟随总体单位参加军方）竞标为目的，根据军方明确的技术需求而开展的验证样机及工程竞标样机等产品预研项目；二是围绕武器装备升级换代，未来发展潜在的需求而开展的关键技术与原理样机的技术预研项目。公司制定了《研发项目管理办法》，并按照国军标GJB9001 A要求，对军品预研的论证、立项、研制等工作流程、要求进行了相关规定。公司预先研究的流程如下：



2、采购模式

公司的采购模式主要依靠订单驱动按计划进行采购，公司设置安全质量部总体统筹规划，监督生产采购工作。各子公司制造部依据研发部门提供的文件，按订单提出采购申请，经审批后负责具体采购工作，定期对合格供应商进行复评；财务部门负责审核和监督采购预算及资金支付。

公司根据原材料的性质和用途不同，对供应商进行分类管理，并制定《合格供方名录》。军品科研生产所需关键物料及配套件的供应商需经客户代表审核备案方能列入《合格供方名录》；针对通用材料的采购，如：钢材、通用电子元器件，存在多家材料供应商的，由公司组织各子公司集中招标确定合格供应商目录，后由各子公司在目录中采取询比价方式采购；针对军品关键物料、重要配套件以及火工品如军方有明确配套供应商的，须按军方配套要求从指定供应商处进行采购。

3、生产模式

公司主要实行“以销定产”的生产模式。公司军品产品主要根据与客户签订的《装备订购合同》等文件安排生产。民用产品主要根据公司签订的订单情况和产品市场变动趋势进行生产。公司的生产活动主要由各子公司分别开展。由于我国对军品科研生产实行严格的管理体系，公司军品生产过程中，军事代表全过程参与，督促生产任务的完成，产品完工后经军事代表验收合格并开具产品合格证明。

4、销售模式

公司收入来源于军品销售、民品销售及受托研制服务。其中，军品全部采用直销模式进行销售，民品炮射防雹增雨弹主要采取经销模式销售。公司收入类别与客户类别对应情况如下：

收入类别	客户类别	客户性质
军品销售、受托研制	军方单位	军方各军种装备订购部门
	军工客户	从事军品生产的军工企业、国家授权从事军品贸易的公司、军事科研院校及机构
民品销售	经销商	通过专业经销商销售给最终客户-地方气象部门（政府采购）

公司销售工作开展采用两级分工模式实施。公司设立规划发展部负责统筹各子公司市场工作，推进公司市场体系建设和公司发展战略的执行，负责整体客户关系维护，协调推动子公司市场部做好本单位项目过程的跟踪、服务工作，各子公司市场部围绕本单位业务开展市场工作。

（1）军品销售

①军方单位销售

军方单位销售指直接客户为中国人民解放军各军种装备订购部门的销售模式。其具体模式如下：

②军工客户销售

军工客户销售，指客户为从事军品生产的军工央企、地方军工企业以及科研院校、国家授权从事军品贸易的公司的销售模式。其具体模式如下：

报告期内，公司定深爆炸声源产品通过政府公开招标采购方式获取订单，主要客户为自然资源部（国家海洋局）下属的各海洋研究所、军工央企及军方科研单位等。

（2）民品销售

公司炮射防雹增雨弹产品主要采取经销模式销售。公司于2018年开始生产DT017/XP炮射防雹增雨弹产品，主要原因是该产品与公司原生产的军品某型高炮弹药具有类似的技术参数指标及相同的发射平台，公司利用现有成熟技术扩展民用产品领域。鉴于公司无民品市场开发经验，为加快业务开展进度，增强公司市场认可度，公司于2019年与气象行业专业的销售公司江西华控气象设备有限公司建立合作关系，由其担任公司炮射防雹增雨弹产品全国总经销销售该类产品。每年年初公司与江西华控签订经销框架协议，由经销商具体负责市场销售，公司根据具体订单进行生产交付，产品最终交付至各省市人工影响天气主管部门使用。

（3）受托研制

公司受托研制收入主要为向军方单位、军工客户及军队院校提供特定产品研制和技术服务而产生的收入。公司广泛参与各型武器装备的科研竞标，在竞标成功后，军方单位或军工客户与公司签订武器装备研制合同或项目合作合同，委托公司进行型号武器装备或项目的研究和开发工作，公司根据合同进度要求进行研发成果交付。

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）行业发展的阶段

当前，我国国防科技工业正处于国防现代化战略机遇期与装备技术迭代关键期。随着“十四五”规划进入攻坚阶段，全军加快推进实战化军事训练，远火打击、精确制导等高效费比的消耗性武器装备需求持续释放。行业正经历从传统火力平台向“新域新质”作战力量的技术跨越。智能化战争成为演变方向，人工智能、无人系统、高超声速技术正在重塑武器装备的技术形态。2025年，主要军工集团加速推进“数智工程”，将“人工智能+”作为核心技术抓手，推动装备朝智能化及实战化转型。在这一背景下，导弹固体发动机技术向高比冲、可控性、低成本方向迭代，弹药装备则向灵巧化、巡飞化、反无人化方向发展。

国家政策同步积极推动新域新质作战力量建设，促进新质生产力同新质战斗力高效融合。2026年国防科技工业工作会议强调，要“加快机械化信息化智能化融合发展，推动新质生产力同新质战斗力高效融合、双向拉动”。工信部2026年工作部署明确将航空航天、低空经济等打造为新兴支柱产业，支持卫星互联网等新业态发展。这一政策导向为导弹（火箭）动力系统、弹药装备等传统军工领域向智能化、体系化方向拓展提供了广阔空间。

同时，行业市场空间正由单一国内需求向“国内国际双循环”拓展。在国内，实战化军事训练深入推进，消耗性武器装备的列装与补充需求保持刚性增长；在国际，随着我国武器装备技术水平整体提升及全球地缘政治格局演变，军贸出口从单品销售向