

证券代码：603703

证券简称：盛洋科技

编号：2025-002

浙江盛洋科技股份有限公司

2025 年 10 月投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☒ 现场参观 ☐ 其他_____
参与单位名称	方正证券、浙商证券
时间	2025 年 10 月 28 日
上市公司接待人员	董事会秘书 申杰峰 证券事务代表 高璟琳 总工程师、销售总监
地点	公司行政大楼六楼会议室
投资者关系活动主要内容介绍	1. 传统业务的未来展望，3 季度是传统淡季，今年 4 季度和明年趋势如何？ 回复：第四季度是公司传统业务的销售旺季，目前公司订单饱和，各产线均在为订单交期全力生产，公司将积极推动业绩稳步增长，努力实现员工持股计划的业绩考核目标。 2. 高速铜缆业务布局，已在生产的产品品类和用途，目前产能和未来规划，高速铜缆新产品研发和市场拓展有哪些进展？未来三年的情况。 回复：目前公司铜缆业务产品主要应用于数据中心、车载通信等领域，公司也在积极开拓铜缆业务的其他市场用途，未来也将应用于医疗器械、机器人等领域。公司将持续加大在高速铜缆技术领域的研发投入，不断探索创新，提升公司在高速铜缆市场的竞争力。 3. 卫星通信情况，国内直播卫星项目何时产生收益？国内应用领域及市场容量展望。 回复：公司已与相关合作方共同成为中广融合直播卫星业务联合铺货试点及运营合作伙伴招募项目成交候选人，该项业务聚焦于中星 9C 直播卫星终端的联合铺货试点及运营服务，是国家广播电视公共服务体系建设的重要组成部分，属于卫星通信在广电民生服务场景的关键落地应用。 公司主要负责按授权标准与要求，提供新一代“直播卫星+北斗+5G”融合通信终端，该终端支持中星 9C 卫星信号接收与高清晰码，通过北斗实现位置锁定，同时适配 5G 通信、家庭流媒体等多元化功能。

	目前项目具体采购份额尚未披露，后续若试点达成预期成效，公司有望获得长期供货订单，如果订单量增加，毛利率也会有望提升。此次业务合作是公司卫星通信业务在国内广电领域的关键突破，能够助力公司切入国家级直播卫星服务网络，联动现有配套产品提升国内营收占比。 4. 海外子公司 FTA 与 Eutelsat 的 DVB-NIP 合作何时转化为实际订单？海外市场提供的是什么样的产品和服务？与国外卫星通信公司的合作模式、业务构成、竞争力，海外应用领域及市场容量展望，及公司的业务规划。 回复：DVB-NIP（DVB Native IP）是欧洲电信标准协会（ETSI）发布的 DVB 广播网络 IP 化标准，支持在卫星和地面广播网络上进行基于 IP 的媒体分发，允许通过单一融合平台同时为传统广播终端和 IP 设备提供服务。 DVB-NIP 技术商业化前景广阔，在国际市场上，运营商自身业务拓展、转型需求，以及卫星互联网相关新应用场景的出现，均为其提供了增长空间，目前正处于快速推广阶段。公司与 Eutelsat 采用技术与资源协同的合作模式，Inverto 负责提供解决方案、技术支撑及配套终端设备，Eutelsat 负责提供卫星资源及与客户对接。在 DVB-NIP 技术商业化上，公司除 DVB-NIP 终端销售及技术升级、配套服务收入外，还可通过年服务费、定向广告分成等实现持续增收。 该产品不仅涵盖 ODU、Ka/Ku LNB 等卫星通信核心组件技术，更依托与 Eutelsat 的合作实现商业化突破，成为卫星互联网落地家庭场景的标杆案例，兼顾成熟市场增值服务与新兴市场覆盖需求。合作将为公司带来直接订单收入，提升全球品牌力并带动射频电缆等配套产品协同销售，同时加速技术迭代以适配低轨卫星的新场景。 目前公司正在积极接洽卫星运营商，全面拓展合作渠道，寻求更多的合作机会和发展空间，预计将于 2026 年开始小批量销售该产品，并于 2026 年下半年扩大销售规模。 5. 未来 3 年公司整体的业务规划 回复：目前来看，公司整体情况向上向好，市场需求旺盛，订单充足，生产经营按计划稳步推进。数据线缆、显示器件、5G 铁塔等产品需求稳定；卫星通信终端类产品正值国家大力推进北斗规模化应用，5G 卫星电视终端订单需求明确。未来，公司将围绕“有线/无线通信+卫星通信”双轮驱动战略，通过生产线改扩建、设备智能化改造和工艺参数优化，不断推出新产品，实现产品高端化、精密化、数字化转型。同时，公司充分依托已有的海外布局优势，加大对数据线缆及卫星通信终端业务的推广力度，积极开拓新的海外市场，提升公司产品在国际市场的份额和影响力，以实现公司业绩稳步增长。
是否涉及应当披露重大信息的说明	不涉及
附件清单	无