

浙江盛洋科技股份有限公司

2026 年 1 月投资者关系活动记录表

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位 名称	长城基金、广发基金、汇丰基金、南方基金、景顺长城基金、 信达澳亚基金、东方基金、易方达基金、兴证全球基金、华宝基金、 万家基金、华安基金、太平基金、乘是资产、中邮创业基金、 长盛基金、华商基金、永赢基金、泰信基金、国寿安保基金、 华柏基金
时间	2026 年 1 月 9 日 21 时
上市公司 接待人员	董事会秘书 申杰峰 子公司 FTA 高管 2 人（董事长、CEO）
地点	腾讯会议
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>1. 欧洲最大两家卫星运营商为何选择 FTA 合作？</p> <p>回复：首先，FTA（品牌为 Inverto）在行业已深耕三十多年，产品质量高端，在市场拥有长期建立的合作关系与信誉，因此相关卫星运营商在发起项目询价时，会优先将 FTA 纳入候选名单。</p> <p>其次，FTA 是唯一能够提供端到端 DVB-NIP 解决方案的厂商，覆盖卫星信号的上行（将 OTT 内容优化打包传输至卫星）和下行（从卫星到网关再到终端设备）全链路；同时，FTA 提前布局并参与 DVB-NIP 标准制定，该标准由欧洲电信标准协会（ETSI）于 2024 年发布。</p> <p>第三，FTA 的解决方案经卫星运营商及其客户测试验证，终端用户体验优异，内容选择、展示及 APP 易用性均获认可。</p> <p>2. 公司是否为单纯的硬件供应商？软件服务的收费模式及与硬件的结合情况如何？</p> <p>回复：公司提供软硬件一体化解决方案，硬件是一次性收入来源，软件主要通过许可费、年维护费、年版权费及商业广告分成等方式收取，其中年版权费及商业广告分成一般与运营商协商确定。只要客户使用终端产品，每年即可获得持续收入。</p> <p>3. 公司是否有机会为低轨（LEO）卫星运营商提供产品？</p> <p>回复：公司解决方案基于 DVB-NIP 技术开发，最初是针对地球静止轨道（GEO）卫星，因 LEO 卫星更多采用 IP 通信，该方案可调整适配 LEO</p>

	<p>和中地球轨道（MEO）卫星，技术上无难度。目前公司主要做 GEO 卫星的固定接收场景（如学校、酒店），同时正开发 LEO 卫星相关解决方案，可应用于移动载体（飞机、火车、汽车等）。</p> <p>4. 公司卫星终端业务的现有产品、技术实力及未来产品规划是怎样的？</p> <p>回复：现有产品方面，面向 B2C 的静止轨道卫星娱乐个人接收产品已准备就绪，目前公司已有三款终端产品完成研发并推向市场。技术实力上，公司是 DVB-NIP 软硬件唯一提供商，软件已获欧洲某头部卫星运营商认可。未来两年重点部署静止轨道卫星娱乐个人接收产品，同步研发低轨（LEO）卫星的连接及移动性解决方案（如飞机、火车、汽车等移动场景）。</p> <p>5. 公司在低轨卫星终端领域的布局计划是怎样的？</p> <p>回复：公司 FTA 相关产品与现有低轨卫星终端存在差异化，可通过软件技术增强与卫星运营商的用户粘性。目前，在欧洲公司已与欧洲两大卫星运营商及法国内容服务商等建立合作，技术可帮助运营商解决多场景需求。国内低轨卫星星座仍处于发射组网阶段，公司在未来将适时推出低轨卫星终端。</p> <p>6. 公司与 Starlink（星链）在软硬件层面是否存在合作机会？</p> <p>回复：技术层面，公司可提供多路径数据传播、接收及视频接收等技术支持，技术上完全可以支撑合作需求。但合作需结合客户意愿、市场需求及客户定制化，存在不确定性。</p>
是否涉及应当披露重大信息的说明	不涉及
附件清单	无