

证券代码：688818

证券简称：电科蓝天

中电科蓝天科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：IR-REC-20260515

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 券商策略会
参与单位名称	东方国际、中国人寿资产管理、宏利基金、前海人寿、ARC AVENUE (IDG)、中睿合银、中银基金、乾元资产、信达澳亚、六妙星、北京测度、华商基金、国海富兰克林、墨钜资产、富达价值、平安基金、广发自营权益、建信养老、开源证券、朱雀基金、杉树资产、毅立集团、泰康人寿、混沌投资、红塔证券、西部证券、诺安基金、金鹰基金、首创证券等。	
时间	2026年5月13日-2026年5月15日	
地点	杭州城中香格里拉大酒店	
参与方式	现场	
上市公司接待人员姓名	1. 董事会秘书 王祎 2. IR 刘逸明	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>(一) 公司情况介绍</p> <p>电科蓝天坚持以“先进电源服务国家、绿色能源造福人类”为宗旨，以“引领电能源技术及产业发展”为主责，在电能源领域深耕数十年，致力于成为中国先进电能源系统解决方案和核心产品的供应商。公司主要从事电能源产品及系统的研发、生产、销售及服务，拥有发电、储</p>	

能、控制和系统集成全套解决方案，产品应用领域实现深海至深空广泛覆盖。

(二) 交流问答记录

Q1: 公司宇航电源领域市场份额如何？

A1: 公司是国内宇航电源的核心供应商，2024 年宇航电源产品在国内市场覆盖率超过 50%。

Q2: 商业航天领域涌现不少新企业，是否感到竞争压力？

A2: 随着商业航天产业快速兴起，新理念、新模式、新产品的出现使得宇航电源业务的市场竞争格局更加激烈和复杂。面对这一趋势，公司始终坚持以“先进电源服务国家、绿色能源造福人类”为宗旨，以“引领电能源技术及产业发展”为主责，依托长期服务于载人航天、深空探测等国家重大工程的经验以及在宇航电源领域的技术底蕴，加强研发投入和技术创新力度，持续助力国家深空探测、商业航天等战略领域发展。

Q3: 公司的卫星电源分系统的价值量如何？

A3: 卫星主要由平台和载荷两部分构成，不同卫星因功能不同成本结构差异较大。公司此前已在招股书及问询中披露：根据艾瑞咨询数据，定制卫星的平台成本占比约为 50%，批量卫星的平台成本占比约为 30%，姿控系统和电源系统的成本之和约占全卫星平台的 60% 以上。

Q4: 公司在市值管理方面的计划？

A4: 公司已建立系统的投资者关系与价值回报机制。公司始终专注主业发展，努力提升核心竞争力，持续巩固行业地位，严格按照信息披露要求及时公告重大进展，积极回报投资者信任。

Q5: 商业航天领域未来需求展望？这两年是否会迎来爆发式增长？

A5: 从国家政策支持来看，航天强国战略持续深化，国家将航空航天产业纳入“十五五”规划重点发展的战略性新兴产业，商业航天领域

政策持续放开，2025年11月，国家航天局印发《国家航天局推进商业航天高质量发展发展行动计划（2025—2027年）》，明确加强商业航天全产业链系统谋划和布局，到2027年基本实现商业航天高质量发展。2025年我国主要星座进入全面建设阶段，星座加速组网；千帆星座计划2025/2027/2030年底规模分别达到648/1,296/15,000颗，国网星座计划2029/2035年底规模分别达到1,299/12,992颗，两大星座到2030年和2035年合计需求卫星分别约1.8万颗和2.8万颗。随着商业航天产业发展步入快车道，低轨卫星星座规模化组网、卫星批量化制造成为产业核心趋势。

Q6：公司如何看待太阳电池的未来技术路线，如何看待HJT、钙钛矿等新兴技术？

A6：太阳电池技术路线的演进是行业持续关注的课题。空间应用场景对太阳电池有严苛的准入门槛，这是评估任何新技术路线适用性的前提，每一种技术路线都需要受可靠性、环境适应性、功率质量比、技术成熟度等多个维度的约束，这导致了空间电源领域技术迭代相对稳健，新技术从实验室到在轨应用通常需要较长的验证周期。公司目前主要采取砷化镓的技术路线，系该技术经过多年的积累，已经满足上述各项条件，在行业中有较高的接受度，公司也时刻保持对各类新兴技术领域的关注。

Q7：商业航天产品的交付时长？

A7：具体交付周期属于核心商业秘密，项目交付时间因技术状态、批量规模、验证要求等因素差异很大，公司不提供统一标准时长，亦不进行横向对比，请以公告为准。

Q8：公司特种电源产品的内容？2025年下滑的原因？

A8：公司特种电源业务聚焦国防军工和民品产业特种应用场景，为各类携行装备、特种车辆、特种工业设备提供定制化特种锂离子电池及电源系统解决方案，是国内特种电源领域的骨干企业。产品针对特种场景下宽温区、高倍率、高安全、快充电、小型化等定制化需求，突破多项“卡脖子”核心技术，实现了对进口产品的全面国产化替

	<p>代，深度服务于国防装备现代化建设。在工业机器人电源领域，公司目前主攻 AGV 锂离子电池方向，已成为国内 AGV 锂离子电池组的重要供应商之一。公司特种电源核心产品为定制化特种锂离子电池组及配套电源管理系统、燃料电池系统。2025 年受锂电价格下行及军工行业宏观因素及周期性影响，特种电源订单受到一定冲击。</p> <p>Q9: 公司新能源应用与服务业务的内容？对光伏业务的未来计划？</p> <p>A9: 公司新能源应用及服务业务的主要产品和服务包括智能微电网解决方案、储能系统及储能 EPC 业务、电源检测服务，以及锂电正极材料/钠电正极材料、消费类锂电池、钠离子电池、光伏解决方案等。2024 年以来，公司聚焦核心主业，为避免同业竞争风险，主动收缩光伏解决方案业务。公司决定不再新增地面大规模集中式光伏电站 EPC 业务和工商业分布式光伏电站 EPC 业务。</p> <p>Q10: 后续有进一步融资或并购等计划吗？</p> <p>A10: 公司未披露后续再融资或并购的具体计划。如有进一步资本运作计划并达到信息披露标准，公司将及时履行董事会、股东会审议程序及信息披露义务。</p>
附件清单	无