

证券代码：688270

证券简称：臻镭科技

浙江臻镭科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2025-005

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（券商策略会）
参与单位名称	中金公司、上海崇山投资、上海彤源投资、上海砥俊资产、上海高毅资产、HD Capital Limited、中国建设银行、国投瑞银基金、国联证券、大朴资产管理、平安基金、平安资产、恒生前海基金、敦和资产、景顺长城基金、深圳创富兆业金融管理有限公司、银河基金。 重要提示：策略会参会名单由主办机构提供并经整理后披露。公司无法保证所有参会单位名称的完整性和准确性，敬请投资者注意。
时间	2025年5月9日
地点	杭州
上市公司接待人员姓名	证券事务代表、法务总监：孙飞飞
投资者关系活动主要内容介绍	一、情况介绍 现就公司2025年一季度情况跟各位做下简单汇报： 受益于公司在国防现代化/信息化、卫星互联网、航空航天等战略和新质领域的卡位和定型优势，叠加行业环境整体回暖，业务订单有序落地。2025年一季度，公司销售收入及归母净利润创历史同期新高，公司实现营业收入7262.67万元，同比增长约34.83%，实现归属于上市公司股东的净利润2246.7万元，同比增长495.74%。

二、问答环节

1、公司一季度收入贡献情况，主要是来源于卫星端还是特种端？

答：公司2025年一季度的收入贡献主要还是来自特种领域，大概占比的话，特种占60%，卫星占40%。

2、一季度净利润增幅明显要比收入快，金额上也覆盖了去年一整年的净利润，且毛利率较去年也有明显的提升，主要原因是什么？

答：一季度净利润增长主要源自以下两个方面：一是费用端，公司自2024年起采取的降本增效措施逐渐起效以及阶段性研发投入减少；二是收入端，一季度销售收入主要来自于产品附加值和毛利率都比较高的芯片、套片和模块类产品。

2025年一季度组件产品销售收入600万不到，营收贡献占比约8%，去年整年组件产品营收贡献占比约为26%，产品结构的变化，推动了公司一季度整体毛利率较去年全年综合毛利率提升了11%。

3、公司一季度研发费用同比减少近31%，是否意味着公司研发费用投入不会像去年那么高强度了，可以展望下25年全年的研发费用情况？

答：通过近几年的研发投入，公司在特种领域和卫星通信领域构建了覆盖“芯片-模组-微系统”的全链条产品能力和多产品线的协同布局，产品覆盖率和技术护城河相对比较全面。今年公司除了新研一些目录内的产品，将会放更多精力在产品的统型和已定型产品的推广上。另一方面，公司强化了对研发费用的管控措施，包括设置研发费效比指标、精简研发队伍、本地部署大模型等，以期提升研发效率，降低研发成本。

4、公司24年报有提到硅基微系统，可以简单介绍下该产品么？

答：公司射频微系统产品可以再细分为收发微系统和变频微系统，工作频段覆盖P-KA频段，系列产品具有体积微型化、功能齐全、性能高且稳定的重要特征，主要应用领域为低空/地面雷达监测、车载/机载数据链通信等。

5、今年4月星网03组卫星发射，七部门发布《终端直连卫星规定》，下半年华为推进手机直连低轨卫星众测，如何看待行业未来的发展前景？

答：公司是卫星互联网核心芯片及元器件供应商之一，产品主要应用于卫星、卫星通信载荷及星载宽带地面终端；目前公司

	<p>已与行业内多家科研院所及优势企业开展合作，产品运行良好，客户认可度高，公司将充分受益于商业航天市场的扩大。</p> <p>6、公司的销售模式，公司对军贸业务是否有规划？</p> <p>答：公司产品主要采用直销模式，小部分采用经销模式，公司的技术服务全部采用直销模式；目前公司产品及服务100%内销，公司客户存在军贸业务。</p> <p>7、公司是否有低空业务布局，目前的进展情况怎么样？</p> <p>答：公司产品适用面广、通用性强，可为低空业务提供成熟产品和服务，目前公司主要围绕特定用户低空安全探测和民用低空经济市场需求开发和推广产品，部分产品已获得用户订单。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单(如有)</p>	<p>无</p>