

证券代码：688418

证券简称：震有科技

## 深圳震有科技股份有限公司

### 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 type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（走进国泰海通百场上市公司交流活动-震有科技）
参与单位名称	国泰海通证券、万方资产、合心基金、诺信达、星空科技、工行深圳分行罗湖支行、翰宇药业、弥伦基金、恒泰永成以及个人投资者等
时间	2025年12月19日
地点	公司会议室、公司展厅
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 薛梅芳 证券事务代表 高颖
投资者关系活动主要内容介绍	<p>第一部分 参观公司展厅</p> <p>第二部分 公司基本情况与经营概览</p> <p>公司董事会秘书介绍公司基本情况，包括公司经营情况、主营业务构成、核心技术布局、重点产品研发、发展战略等信息。</p> <p>第三部分 交流互动</p> <p><b>Q1：请介绍一下公司的企业文化与核心管理模式？</b></p> <p>A：公司的企业文化和发展模式是支撑公司长期发展的内核动力。公司秉持着以客户为导向，创新驱动发展，致力于通过持续的技术研发，构筑在关键领域的核心竞争力。公司管理层重视研</p>

发团队建设，近年来紧跟卫星、低空等新质生产力行业的发展方向，通过持续的研发投入、完善的激励机制和清晰的发展通道，构建了一支高素质的核心技术队伍，同时公司已建立起一套完善的骨干技术人员激励体系，有效保障了研发团队的积极性、稳定性及技术延续性。

在经营管理层面，公司推行精细化管理模式，在项目交付方面搭建并健全了全流程项目交付体系，强化项目全周期管控能力。这不仅提升了跨部门协作效率与项目交付质量，也有效强化了成本控制和运营风险防范能力。

**Q2：公司主营业务收入是否具备季节性分布的特点？**

**A：**公司的主营业务收入在年度内确实呈现一定的季节性分布特征，这与公司主要客户的行业特性和采购模式密切相关。公司的核心客户群，通常集中在电信运营商、政府机构、公共事业部门和一些大型国有企业等，这类客户通常实行预算管理制度和集中采购制度，其采购流程通常在上半年经历方案审查及立项批复、招投标、测试验证等一系列流程，而产品的集中交付、安装调试及最终验收工作则大多集中在下半年。因此，公司主营业务收入会表现出一定的季节性特征。

**Q3：公司本次向特定对象发行股票募集资金的主要用途是什么？再融资目前进展进度如何？**

**A：**公司 2025 年度向特定对象发行股票拟募集资金总额不超过 10.69 亿元，拟投向公司两大核心战略项目，以强化主业、把握发展机遇。资金将主要用于：（1）卫星互联网通信产品研发及产业化项目，重点围绕地面核心网、星载核心网及卫星智能终端三大方向持续深化研发，旨在巩固公司在卫星通信领域的核心竞争优势，建设天地融合一体的业务格局。（2）全光网络系统研发及产业化项目，开展围绕内置 AI 智能运维的 50G PON 系统及 400G/800G OTN 光传输系统两个方向的技术和产品研发与产业化，

夯实公司通信网络基础能力，赋能数字化、智能化世界的构建。

目前公司 2025 年定增事项正在有序推进中，后续进展请关注公司公告。

**Q4：公司最具有核心竞争力的产品是核心网，能否介绍下核心网在卫星地面领域的技术应用？**

**A：**卫星地面核心网是实现“天地一体化”融合运营的关键枢纽。首先，地面核心网是连接天基卫星与地面网络的“大脑”与控制枢纽，将高轨、低轨等异构卫星资源与地面 5G 网络架构无缝整合，为用户提供无感切换、连续可靠的通信体验，这是卫星通信升级为主干基础设施的根本。其次，地面核心网是经过数十年地面移动通信，即从 2G 到 5G 验证的成熟架构，其稳定、可靠、经济，是卫星通信系统能够快速商用的基石。公司已构建了完整的卫星地面核心网体系，整体由 5G 核心网（负责用户接入、用户面数据处理等）、IMS 核心网（处理语音、视频、短信等通信业务）、运营支撑系统（负责网络运维、费用结算等）以及云平台（实现软硬件资源的灵活调度与自动化部署）四大部分组成，为多轨卫星通信提供统一、可靠的运营级能力。同时，公司用一体化架构+灵活协议适配，将前述部分有机结合，既能服务多种卫星系统（高轨、低轨、北斗等），也能满足从高速宽带到窄带物联网的多样业务需求，为多系统融合组网提供统一、高效的支撑，帮助各类卫星应用快速规模化落地。

目前，公司在高轨和低轨卫星通信领域，均有地面核心网的开发项目持续落地并交付，如中国电信天通一号地面核心网建设项目及国内某大型卫星集团的地面组网核心网开发项目等。

**Q5：公司如何布局卫星核心网，特别是如何看待“星载核心网”这一未来趋势？**

**A：**当前密集出台的产业政策，明确了卫星互联网在新基建和战略性新兴产业中的核心地位，为整个行业带来了前所未有的确定

性机遇。从工信部设定明确的用户规模目标，到“航天强国”写入四中全会公报，再到《推进商业航天高质量安全发展行动计划（2025-2027年）》等具体文件的印发，这一系列动作构成了推动产业从技术验证迈向大规模商业化应用的政策链条，为包括公司在内的市场参与者描绘了清晰的发展蓝图。

公司是国内卫星通信建设的重要参与者，已从地面信关站、卫星通信载荷及智能终端三大方向进行多方位、全链条的技术与产品布局，致力于提供“空天地海一体化”的行业解决方案。从技术层面出发，卫星互联网核心网由地面核心网+星载核心网两部分组成，目前公司已构建了完整的卫星地面核心网体系。与此同时，要解决未来超大规模低轨星座面临的时延与海量并发瓶颈，将部分核心网功能上星是关键技术路径，所以公司高度重视并已实质性布局“星载核心网”这一产业。公司星载核心网主要包括控制面星载 S-5GC 与用户面星载 S-UPF，公司的星载核心网方案遵循“柔性功能分割”原则，核心思想是并非简单地将所有功能搬上卫星，而是充分考虑卫星间激光链路的高带宽特性，智能、灵活地将核心网的控制与转发功能，在“星上”与“地面”之间进行最优部署。这种“天地协同、按需分配”的架构，旨在以经济性和可行性的方法，实现星上处理的低时延优势，为运营商面向未来的网络升级提供了平滑演进的路径。

此外，在卫星通信终端领域，公司也正进行清晰而系统的产品布局规划，持续对高低轨融合卫星终端、低轨卫星终端、车载卫星终端、便携式卫星终端等多种产品进行开发，部分卫星通信终端产品已向相关单位在陆续交付中。

未来公司将依托在卫星核心网领域已建立的先发优势，更坚定地投入研发，积极参与国家卫星互联网基础设施建设。同时，政策推动下的行业加速发展，也将为公司面向低空经济、海洋通信、安全应急保障、商业场景等领域的融合应用解决方案打开更广阔 的市场空间。

附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 12 月 19 日