

证券代码：301050 证券简称：雷电微力 公告编号：2026-016

成都雷电微力科技股份有限公司 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"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位 名称及人员姓名	线上参与公司2025年度及2026年第一季度业绩说明会的投资者
时间	2026年4月28日15:00-16:00
地点	网络方式
出席本次说明会 的人员	董事长、总经理 桂峻 独立董事 应千伟 董事会秘书 刘凤娟 财务总监 刘潇寒
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>成都雷电微力科技股份有限公司于2026年4月24日在巨潮资讯网披露了《2025年年度报告》及《2026年第一季度报告》，为方便广大投资者全面深入了解公司的经营业绩、战略规划及公司治理等情况，加强公司与投资者的沟通互动，公司于2026年4月28日15:00-16:00在上海证券报·中国证券网举办2025年度及2026年第一季度网上业绩说明会，并就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复，主要内容如下：</p> <p>1.公司第一季度应收票据增加了接近7倍，公司应收票据是以银行承兑汇票为主还是商业为主？请财务总监解答，感谢？ 答：您好，公司应收票据主要是商业承兑汇票，出票人是重点院所、国有企业，具有良好的信用，未发生过违约情况，此外公司亦有能力在有资金需求时向银行贴现。谢谢。</p> <p>2.公司是否存在被交易所强制退市的风险？ 答：公司各项指标均未触及退市风险警示情形，不存在被交易所强制退市的风险。</p>

3.您好，我们是公司的忠实投资者，面对全球动荡不安的大环境，和星辰大海的航空航天新市场，我们对公司硬核科技技术和产品，充满信心和期待。

答：非常感谢您的认可与期待，这是我们穿越周期、坚定前行的最大动力。雷电从创立之初就是一群沉下心啃硬骨头的“技术人”，以“科技兴国、产业报国”为己任。未来我们会继续守好基本盘、开拓新空间，把技术做扎实、把产品做过硬，这既是对时代的回应，也是对每一位投资者最负责任的承诺。

4.计提这么多！是不是收否回来了！

答：您好，公司应收账款整体风险可控，不存在大规模无法收回的情况。公司主要客户资信优良、合作稳定。2026年二季度以来，公司持续加大应收账款催收力度，回款工作已取得阶段性成效，后续公司将采取措施加快资金回笼，保障款项有序收回，严控坏账风险。

5.请问贵公司截止到1季度截止，在手的订单总量还有多少？造成1季度营收断崖式下跌的原因是什么？公司基本面发生了什么变化吗？谢谢！

答：一季度营收下降主要受行业周期性调整及客户验收节奏、已交付产品未及时完成验收确认影响。尽管业绩阶段性承压，但公司核心财务基本面稳健，核心竞争力稳固，公司具备规模化工程、全链条成本控制以及高效量产交付的综合体系能力，公司基本面未发生不利变化。

6.请问截止2026年3月31日公司的在手订单有多少？与去年比目前经营环境是否有改善？

答：受国际政治及地缘冲突的影响以及科学技术的进步，装备发展思路已悄然发生深刻变化。公司始终坚持以能力建设为导向，不追求短期项目成功。一旦市场需求启动，我们能够快速响应、高效交付。未来，如有达到披露标准的新增订单，将按规定及时公告。

7.公司为什么一季度亏损这么多

答：今年一季度，公司业绩下滑主要原因一是行业周期性调整持续，订单交付与产品验收周期进一步拉长，当期营收确认大幅减少；二是某量产项目订单应收款账龄超一年，当季计提信用减值损失7426.97万元，导致当期利润承压。

8.请问，随着计提落地后，二季度和今年，是否后续业绩拐点向好？

答：公司已在应收账款管理上持续加力。目前行业调整仍未结束，公司内部坚持推进能力建设，包括加快产品验收、优化交付节奏等，二季度及后续业绩能否出现明显改善，主要取决于

发出商品的验收进展。

9.重庆宜达是否是员工持股平台？

答：您好，重庆宜达并非公司员工持股平台，该主体为公司首次公开发行上市前的机构股东。

10.原始股东中航科工和深圳榕泽清仓式减持，是否因为知晓公司基本面发生变化？请慎重回答，后市若有利空发布，我们投资者会以内幕交易罪控告

答：您好，公司严格遵守上市公司信息披露相关法律法规，坚持信息披露公平、公正、公开原则，严格管控内幕信息知情人管理，相关股东减持均为二级市场自主操作。

11.请公司负责人回答：前段时间，公司股东密集减持公司股票，是不是已经知道公司 2025 年业绩明显下滑和 2026 年一季度业绩亏损的事实？公司股东提前套现跑路？

答：您好，相关股东减持股份均为其个人资金需求安排，公司严格规范内幕信息管理与保密工作，相关股东不存在利用未公开信息提前减持、规避风险的行为。

12.刘总计提的7000多万超龄账款是收不回来了吗？如果一直无法收回是否有计划提起诉讼呢？

答：您好，本期计提的应收账款坏账准备是基于企业会计准则要求与会计审慎性原则做出的合规处理。一方面，有部分科研项目因客户科研经费下拨较慢，账龄变长，导致按准则计算的1-2年账龄组合的预期信用损失率上升至40%；另一方面，一笔大额订单应收款账龄在一季度末超过一年，需按上述预期信用损失率补提信用减值，共同造成本期减值损失明显增加。上述均为正常会计处理，充分体现财务审慎性，不代表公司资产出现实质性损失。公司已全面强化应收账款全周期管理，加大回款催收力度，2026年二季度以来回款工作已取得成效。

13.二季度如何提升业绩，为什么一季度少，计提多？

答：今年一季度，公司业绩下滑主要原因一是行业周期性调整持续，订单交付与产品验收周期进一步拉长，当期营收确认大幅减少；二是某量产项目订单应收款账龄超一年，当季计提信用减值损失7426.97万元，导致当期利润承压。受行业调整影响，公司近年面临新订单获取节奏放缓和存量订单验收延迟的双重压力，但公司核心竞争力稳固，财务基本面稳健。公司将从深耕专用市场、拓展通用市场、提质增效经营、规范治理与投资者沟通四大方向制定并落地系列应对措施，全力穿越业绩低谷期。目前公司已全面强化应收账款全周期管理，加大回款催收力度，2026年二季度以来回款工作已取得成效。综合来看，行业调整仍在持续，公司内部在坚持做能力建设，具体二

季度经营业绩是否会明显好转，需关注发出商品的验收进展情况。

14.桂董好！目前，有用户在雪球网等投资者聚集的论坛上散布关于贵公司的不实信息，随后这些内容被豆包等大模型引用，造成信息误导。例如，有传言称贵公司手握**36亿元**订单，其中商业航天领域订单达**9亿元**，形成“捧杀”效应。在贵公司发布令市场失望的年报及季报后，又出现涉及贵公司卷入军方反腐、被剔除出供应链的不实说法，导致公司股价显著跑输同行业上市公司。建议贵公司加强对资本市场表现的关注，及时澄清上述不实传闻，避免谣言对公司股价及品牌形象造成进一步影响。

答：感谢您对雷电微力的信任与支持。当前，相控阵领域比拼的已不是单点技术，而是规模化制造与全链条供应链整合能力，这一核心能力在国内具备稀缺性。当前行业在保密管理、质量管控等领域全面趋严，同时成本大幅压降的情况下，从严环境对雷电这类具备核心壁垒且稳健运行的企业，将构成长期重大利好。我们后续会及时关注相关平台，对相关不实传闻进行澄清。**2022年**公司披露过**24亿元**订单，后续与订单相关的信息请大家以公司官方披露信息为准，不信谣、不传谣。

15.2026Q1 营收同比 - 72.74%、归母净利润转亏，核心是行业周期、验收延迟，还是客户结构变化？公司判断拐点大概在哪个季度出现？

答：公司业绩下滑主要原因一是行业周期性调整持续，订单交付与产品验收周期进一步拉长，当期营收确认大幅减少；二是某量产项目订单应收款账龄超一年，当季计提信用减值损失**7426.97**万元，导致当期利润承压。受行业调整影响，公司近年面临新订单获取节奏放缓和存量订单验收延迟的双重压力，但公司核心竞争力稳固，财务基本面稳健。综合来看，行业调整仍在持续，公司内部在坚持做能力建设，具体经营业绩拐点需关注发出商品的验收及新订单进展情况。

16.一季度营收大幅缩减，是公司核心客户有变化吗？

答：您好，一季度营收下降主要是产品验收进度不及预期所致，公司与核心客户保持持续深化的合作关系，并积极拓展新市场。谢谢

17.公司左手高端专用市场，右手商业航天，还有智能汽车，机器人等新兴市场拓展储备，理应不太受短期交货验收等周期波动的报表数据影响，公司有自主核心芯片，对比相控阵雷达芯片和星链星地通讯同板块公司的估值，严重低估值，具有巨大的后续股价空间，因此希望公司能及时多做正面客

观宣传和市值回归合理性管理工作，让广大投资者更加有长期持股信心不断增加投资。

答：非常感谢您对公司业务布局、核心技术的认可，以及提出的宝贵建议。我们未来会通过多种方式加强与投资者的交流，目前正在研究增设投资者开放日，欢迎各位投资者走进公司实地交流。

18.公司对未来的战略规划如何？如何解决产品单一和客户集中的发展瓶颈？

答：您好，当前行业竞争正在从单点技术比拼，转向规模化工程能力、全链条成本控制、高效量产交付的综合体系竞争。在当前的竞争格局下，公司始终秉承自主创新、自主可控核心发展战略，立足毫米波微系统领域，构建全链条自主可控的能力；同时坚持专用与通用市场互动发展战略，仍将专用市场作为深耕方向，加强低成本传统产品及特种通信终端产品的开发和应用；同时在通用领域把握技术迭代与市场需求变化趋势，拓展卫星互联网等新兴业务，重点开发星上相控阵，持续完善产品矩阵。

19.公司是否和主要核心客户继续保持合作关系？第一季报应收票据增加了7倍多，公司应收票据变现能力如何？

答：您好，公司与各主要核心客户合作稳定、长期战略合作关系持续稳固。公司收到的应收商业承兑汇票的出票方信用好，未发生过票据违约情况，公司亦有能力在有资金需求时通过银行贴现获取资金。

20.请问计提的资金能够充转回来吗？

答：您好，计提的应收账款坏账准备是遵循会计准则和财务谨慎性原则，对各账龄组合进行的风险准备，并非已形成坏账，准备金将随着款项收回，应收账款余额降低而降低。

21.公司往年的年报半年报对商业航天领域的情况介绍只是说可拓展至商业航天领域，北斗三号导航卫星的有源相控阵做完之后，似乎在商业航天领域没啥进展，军品保密性要求披露的简单可以理解，但是在商业航天领域，公司披露的内容太简单太少了，公司的业务开拓基本都是不谈的，公司的新一年这方面的经营计划都是没有的，请详细介绍一下商业航天领域的业务情况，是否已经有相应的客户？产品适配情况怎么样？未来的详细经营计划是什么样的？

答：卫星互联网处于发展早期，赛道前景广阔，这也是公司后续重点布局与拓展的方向，目前公司正在投入研发资源，重点开发低轨卫星星上、地面终端相控阵配套产品，但尚未形成收入。

22.到今年中报时节，大约8，9月份，是否可以预估扣非利润为正了

答：行业调整仍在持续，公司内部在坚持做能力建设，具体经营业绩拐点需关注发出商品的验收及新订单进展情况。

23.应收款信用减值是否因会计准则计提，以前年度有没有类似操作，最终收回来没有？

答：您好，应收款信用减值是根据会计准则要求计算计提，公司一直以来均按照准则要求对期末应收账款余额计提坏账准备。坏账准备是按照账龄组合计算，而非单一应收款项，历史未发生不能收回的大额应收款项。

24.公司一季度亏损，为什么不发预告？

答：您好，根据深交所相关规定，对季度报告业绩预告不作强制性披露要求。

25.请问公司在未来强化市场竞争能力过程中，有无开展并购重组的规划？提升自身的抗经济周期能力。谢谢

答：您好，后续若遇到与公司主业战略高度契合、估值合理、产业协同性强的优质标的，公司不排除适时通过并购重组等方式开展产业整合，进一步拓宽产品布局、丰富应用场景，持续优化产业结构，全面提升公司抗风险与穿越周期的综合实力。

26.1季度减值这么多，这是减值的开始还是结束？公司在手订单情况如何，今年业绩释放进度会咋样？

答：您好，公司一季度计提信用减值损失，系严格根据企业会计准则及会计政策，结合期末应收款项账龄结构确定预期信用损失率进行的信用减值准备计提。本次减值计提不代表公司资产质量出现恶化，也不意味着后续会计周期内不再发生常态化信用减值计提。公司已全面强化应收账款全周期管理，加大回款催收力度，2026年二季度以来回款工作已取得成效。

27.公司有没有市值管理计划？

答：公司关注二级市场股价波动，若市场出现极端情况，公司将结合经营实际及资金规划，统筹运用包括股份回购在内的各类市值管理工具，维护公司价值与投资者长远利益。

28.公司应收账款会黄吗？应收账款能否收回？

答：您好，公司应收账款整体风险可控，不存在大规模无法收回的情况。公司主要客户资信优良、合作稳定。2026年二季度以来，公司持续加大应收账款催收力度，回款工作已取得阶段性成效，后续公司将采取措施加快资金回笼，保障款项有序收回，严控坏账风险。

29.董秘您好 能否请您解释下1季度为什么会有7000多万的信用减值损失

答：本次计提资产及信用减值损失，完全是基于企业会计准则要求与会计审慎性原则做出的合规处理。一方面，有部分科研项目因客户科研经费下拨较慢，账龄变长，导致按准则计算的1-2年账龄组合的预期信用损失率上升至40%；另一方面，一笔大额订单应收款账龄在一季度末超过一年，需按上述预期信用损失率补提信用减值，共同造成本期减值损失明显增加。上述均为正常会计处理，充分体现财务审慎性，不代表公司资产出现实质性损失。

30.一季度业绩大变脸是怎么回事？

答：一季度业绩波动主要受两方面影响：一是行业周期性调整持续，订单交付与验收周期进一步拉长，导致当期收入确认大幅减少；二是某批产订单应收款账龄超一年，当季计提信用减值损失7426.97万元，叠加存货跌价准备增加，使当期利润承压。尽管业绩阶段性承压，但公司核心财务基本面健康，抗风险能力突出，具备充足的财务安全垫，能够保障研发投入、项目交付与长期战略稳定推进。

31.截止目前，贵公司二季度产能利用率是多少？月产阵列多少？

答：目前公司生产排班有序，整体人员配置充足、无人员闲置，生产设备尚未满负荷运转，公司整体排产规划科学合理、产能投放节奏平稳有序。

32.这次和2024年4季度营销下跌都是一样的 验收延迟导致吗？今年后面订单满吗？验收会加快吗？商业航天订单后续多吗？

答：您好，公司一季度业绩下滑主要原因一是行业周期性调整持续，订单交付与产品验收周期进一步拉长，当期营收确认大幅减少；二是某量产项目订单应收款账龄超一年，当季计提信用减值损失7426.97万元，导致当期利润承压。今年订单情况有所好转，当前行业整体仍处于产业发展初期，公司已投入资源，重点开发低轨卫星上、地面终端等相控阵配套产品，目前尚未形成收入。

33.10亿库存可能报废的部分预估有多少？

答：您好，公司存货结构整体合理、风险可控，其中64%为已发出商品，该部分产品均有订单支撑，并已按客户技术标准、交付要求完成生产并正常发出，并非滞销积压库存；最终收入确认与结算，主要取决于下游客户项目整体验收流程的推进节奏。剩余存货主要为定制化原材料与在产品，该部分存货主要系围绕在手订单、储备项目的合理备货以及部分已量产产品的

专用配套核心元器件，用于支撑后续订单交付与产品全生命周期保障。感谢您的关注，谢谢。

34.公司的产能利用率是多少？

答：目前公司生产排班有序，整体人员配置充足、无人员闲置，生产设备尚未满负荷运转，公司整体排产规划科学合理、产能投放节奏平稳有序。

35.请问公司产品已交付的何时能验收确认并回款？

答：公司采取以销定产模式，所有交付均基于已有订单。实际验收及回款进度主要取决于客户和最终用户的验收流程和要求，不同项目差异较大，存在较大不确定性，验收周期较长，有的甚至超过3年。公司持续保持与客户的密切沟通，跟进验收进度并强化回款管理，二季度以来回款工作取得成效。

36.二季度目前的订单/验收/回款现在如何？

答：公司新增订单有好转。公司采取以销定产模式，所有交付均基于已有订单。实际验收及回款进度主要取决于客户和最终用户的验收流程和要求，不同项目差异较大，存在较大不确定性，通常验收周期较长，有的甚至超过三年，公司持续保持与客户的密切沟通，跟进验收进度并强化回款管理，二季度以来回款工作取得成效。

37.二季度目前的订单/验收现在如何？

答：公司采取以销定产模式，所有交付均基于已有订单。实际验收及回款进度主要取决于客户和最终用户的验收流程和要求，不同项目差异较大，存在较大不确定性，通常验收周期较长，有的甚至超过三年，公司持续保持与客户的密切沟通，跟进验收进度并强化回款管理，二季度以来回款工作取得成效。

38.公司股价持续性大跌，有什么措施来稳定股价

答：目前，公司基本面并未发生实质性恶化，我们将正视问题，全力优化经营，同时高度重视市值管理与股东权益保护，持续做好合规信息披露、及时回应市场关切，积极落实各项稳定信心的相关举措，以持续稳健的经营发展，回馈广大投资者的信任与支持。

39.最近年报和一季报情况出来后股价出现了断崖式下跌，市场怀疑贵公司丢掉了军工领域的订单，公司没有订单生产停滞，请介绍一下公司一季度生产经营情况，营收大幅下跌的原因，公司军工客户稳定吗？

答：公司一季度业绩下滑主要原因一是行业周期性调整持续，订单交付与产品验收周期进一步拉长，当期营收确认大幅减少；二是某量产项目订单应收款账龄超一年，当季计提信用减

值损失7426.97万元，导致当期利润承压。受行业调整影响，公司近年面临新订单获取节奏放缓和存量订单验收延迟的双重压力，但公司核心竞争力稳固，财务基本面稳健，目前在专用市场的客户关系稳定。

40.股价突然下跌快20个点了，是什么原因，后期会不会极速接着下跌？公司会怎么防止股民继续损失？会怎样操作？

答：本次股价下跌，主要系一季报经营业绩表现不及市场预期，叠加板块调整、二级市场情绪等多重因素导致；目前公司日常生产经营、业务订单、研发投入及内部管理均稳定有序，公司基本面并未发生实质性恶化，我们将正视问题，全力优化经营，同时高度重视市值管理与股东权益保护，持续做好合规信息披露、及时回应市场关切，积极落实各项稳定信心的相关举措，以持续稳健的经营发展。感谢您的关注，谢谢。

41.在商业航天的风口上，请问公司针对通用市场有什么布局

答：在通用市场领域，公司正按计划推进卫星互联网等新兴领域的产品研制与市场拓展，并重点推进星载相控阵、地面终端等产品研制，持续完善产品矩阵。

42.这几年商业航天处于大发展阶段，公司有没有想让国企和央企控制，利用他们的优势来扩大商业航天的份额，让公司更好的发展。

答：感谢信任与支持，公司目前已与有关战略合作伙伴全方位开展卫星互联网领域研制工作。

43.公司国内订单持续下降，对外不能出口，业绩也持续大幅下降，公司能否在今年实现业绩增长

答：目前行业调整仍未结束，公司内部坚持推进能力建设后续业绩能否出现明显改善需关注发出商品的验收及新订单进展情况。

44.请问公司在商业卫星方面有订单吗？后续会有吗？规模多大？

答：当前行业整体仍处于产业发展初期，公司低轨卫星星上、地面终端等相控阵配套也尚处于研发设计阶段，尚未形成收入。

45.董事长好，我们注意到2025年前五大客户占100%营收，公司的民用路线是否严重受到美国制裁的影响，且1季报战略投资者航发集团退出了前十大席位，请桂董事长从民用路线拓展和存量大客户维护方面给予解惑，祝公司发展越来越好。

答：您好，感谢您的信任和支持。针对通用市场领域，公司正

稳步推进卫星互联网等新兴赛道的产品研发与市场开拓，助力通用市场业务落地，同时重点研发星载相控阵、地面终端等相关产品，持续丰富完善产品矩阵。公司与核心客户合作稳定、粘性较强，公司将持续做好核心客户维护与深度合作；前期战略股东持股变动属于其基于资金管理需求做出的独立行为，不会影响公司日常经营与业务开展。谢谢。

46.公司股价近三个月已腰斩现在还在加速下跌，公司是否无需进行市值管理，无需说明情况稳定情绪避免股价大幅波动？还是公司认为目前股价大幅下跌本是市场行为，不用干预？

答：您好，公司关注二级市场股价波动及资本市场整体动态，如若市场出现极端波动情形，公司将结合现金流状况及整体资金规划，审慎合理运用股份回购等市值管理工具，切实维护公司合理市值与广大投资者的长远利益。业务层面，公司着力进行通用市场开拓，紧抓卫星互联网等新兴产业发展机遇，重点推进星上载荷、地面终端等配套产品的在研项目，丰富产品线，培育新的业绩增长点。

47.公司2026年一季报低于市场预期，公司股价波动不是风险，真正的风险是核心先进技术的缺失，以及市场客户的流失和盈利能力的下降。请问公司在今后经营管理活动中，如何彻底扭转营业收入持续下降趋势进入新的增长周期，强化公司的经营质量，提升公司的投资价值。谢谢！

答：您好，公司已围绕短期提质稳经营、中长期破局谋增长制定发展策略。公司以稳固基本盘、提升经营质效为抓手，全面加强应收账款全周期精细化管理，压实回款责任，加快资金回笼，优化现金流水平；同时持续优化内部管理、严控非必要费用支出，提升资源使用效率。从中长期看，公司坚持专用与通用市场互动发展战略。专用领域加快在研项目向量产转化，以分散单一订单波动风险；在通用领域稳步拓展卫星互联网等新兴业务，重点开发星上、地面终端配套产品，持续完善产品矩阵；同时不断加强核心人才队伍建设，为技术创新与业务突破提供资源保障，持续夯实中长期核心竞争力，全力穿越行业周期。

48.作为一个23年开始投资雷电微力的老投资者持股雷电微力3年，但是被26年一季报无情打击，能否请公司管理层说明下，面对公司营收断崖式下降，公司是否有后续应对政策，另外公司后续是否有新的营业增长点和拓展民用市场的实际行动计划。能否详细回答 给我们一点信心谢谢

答：您好，公司一是在专用市场加强低成本传统产品及特种通信终端产品的开发和应用；二是在通用市场重点推进低成本星上相控阵产品研制，持续完善产品矩阵。截至目前，专用市场

低成本化的传统产品，以及车载、船载、机载、各型无人装备等特种通信终端项目研制顺利，目前个别项目已进入小批量阶段。后续，多品类特种通信终端、星上及地面终端相控阵相关产品将是公司主要拓展方向，有望最快突破。

49.您好董秘，面对公司26年1季报公司营收净利润双降，公司是否有后续应对政策 除深耕毫米波概念之外是否公司有其他新的拓展计划，或者通过资本运作并购重组来弥补公司产品只有在专用市场被应用的短板 谢谢

答：您好，除传统产品外，公司强化雷达、通信等多场景应用布局，并稳步推进卫星互联网等新兴领域的产品研制与市场拓展。目前，在专用市场正加强低成本产品的开发，同时研制车载、船载、机载、各型无人装备等特种通信终端，目前个别项目已进入小批量阶段；在通用市场，公司重点推进星载相控阵等适配通用市场需求的产品研制，持续完善产品矩阵。若未来有战略契合、估值合理、协同性强的优质标的，公司不排除适时通过并购重组等资本运作方式补齐业务短板、丰富产品应用场景。感谢您的关注，谢谢。

50.1-公司去年和今年，专用市场和商业航天，智能驾驶等领域是否有持续增量订单？

答：您好，公司新增订单情况有所好转。当前行业整体处于发展早期，公司已有布局，并在重点开发星上相控阵相关项目。

51.雷电微力的赛道很好，军工专业市场。然后新增赛道：商业航天、低开经济、低轨卫星通信，打开了通用市场的空间，而且这块市场是硬约束。请问一下：1、公司对此机会是否有足够的认识。2、如果有认识，是否有行动。3、是否在考核等一系列抓手方面有足够的行动力？

答：感谢您的认可！当前，相控阵比拼的已不是单点技术，而是规模化制造与全链条供应链整合能力，公司该核心能力在国内具备稀缺性。在质量、保密等全面从严，且低成本要求下，公司具备更好的长期发展机会。对此，公司新一届班子，有充分认识，并正在围绕目标，开拓市场，积极应对。

52.怎么看一季度公司的战略投资者出售公司股票，目前与该客户的合作是否一切正常。

答：您好，公司在专用市场受到客户的高度好评，客户合作关系稳定。

53.请问：我们公司在商业航天的布局进度，毫米波通信为什么没有进入中国星网和千帆星座

答：您好，公司已与核心客户合作，以间接配套方式服务中国星网相关项目。

54.公司前十大股东出现重大减持，请问贵公司经营上出现了什么困难？

答：您好，公司受行业调整影响，近年面临新订单获取节奏放缓和存量订单验收延迟的双重压力，但公司核心竞争力稳固，财务基本面稳健。

55.公司业绩报告披露新增订单量不足是由于客户交付节奏原因还是公司产品竞争力下降订单被侵蚀造成？几年前公司已有在新兴民用领域拓展公司产品应用，为何在当下低空经济商业航天蓬勃发展的背景下迟迟没能实现？公司负债率低，账上现金充裕，产品在新兴产业应用广阔，公司应在市场开拓和上下游资本运作狠下功夫，固步自封会错过时代。

答：您好，感谢您的建议。受行业调整影响，公司近年面临新订单获取节奏放缓和存量订单验收延迟的双重压力，但公司核心竞争力稳固，财务基本面稳健，公司会继续积极为国家、社会服务。

56.一季度订单是否出了问题，后续234季度订单公布一下，是否被踢出军工体系，如果被踢出军工，是否会在乘用车方向发力

答：您好，专用市场是公司发展的核心基本盘，持续服务国防领域是公司的责任和使命，我们与专用市场客户合作良好，关系稳定。

57.贵公司对未来可持续发展战略加以说明，以及公司业绩持续下滑的原因。

答：您好，公司始终秉承自主创新、自主可控核心发展战略，深耕毫米波微系统核心赛道，聚力高质量可持续发展，全力践行“科技兴国、产业报国”的初心与使命，以核心技术自立自强为根基，以市场需求为导向，以产业协同为抓手，统筹当前发展与长远布局，坚持专用与通用市场互动发展战略。公司业绩下滑主要受行业周期性调整、客户验收节奏放缓、部分项目审价调减收入，以及一季度信用减值损失计提增加等因素影响，尽管业绩阶段性承压，但公司核心财务基本面很健康，抗风险能力突出，具备充足的财务安全垫，能够保障研发投入、项目交付与长期战略稳定推进。

58.请问贵公司：1、公司26年一季度业绩暴跌是什么原因？2、公司原有业务量，特别是前两名大客户业务量有没有降低？3、公司在低轨卫星上承接了哪些业务？低轨卫星业务占比有多大？

答：您好，公司一季度业绩下滑主要原因一是行业周期性调整持续，订单交付与产品验收周期进一步拉长，当期营收确认大

幅减少；二是某量产项目订单应收款账龄超一年，当季计提信用减值损失7426.97万元，导致当期利润承压。当前行业整体仍处于产业发展初期，公司低轨卫星上、地面终端等相控阵配套也尚处于研发设计阶段，尚未形成收入。

59.请问桂峻先生：公司民品拓展结果从财报上未有体现，车规级认证今年能否拿下，另外低空卫星上是否有已验证的待生产产品，未来2年的展望说一下，谢谢。

答：您好，公司在低轨卫星上、地面终端有待验证或待生产产品，当前发展尚处于发展早期，但前景广阔，是公司未来重点发展方向。

60.公司一季报业绩很差，是否存在配合市场打压股价？

答：你好，公司严格遵守上市公司信息披露相关法律法规，坚持信息披露公平、公正、公开原则，不存在配合市场打压股价情形。

61.就因为一个一季报，公司股价短短几天下跌二十个点，公司是否说明情况稳定情绪，维护股价？

答：您好，一季度业绩波动主要受两方面影响：一是行业周期性调整持续，订单交付与验收周期进一步拉长，导致当期收入确认大幅减少；二是某批产订单应收款账龄超一年，当季计提信用减值损失7426.97万元，叠加存货跌价准备增加，使当期利润承压。尽管业绩阶段性承压，但公司核心财务基本面健康，抗风险能力突出，具备充足的财务安全垫，能够保障研发投入、项目交付与长期战略稳定推进。

62.股价跌成这样公司有没有相应政策维护股东利益

答：公司关注二级市场股价波动，若市场出现极端情况，公司将结合经营实际及资金规划，合理运用包括股份回购在内的市值管理工具，维护公司价值与投资者长远利益。

63.请具体说明二季度订单执行情况

答：您好，公司新增订单有所好转，但行业调整仍在持续，公司内部已积极应对，如有达到披露标准的新增订单，将按规定及时公告。

64.请问是什么导致了公司产品验收严重滞后于预期？

答：您好，最终用户项目验证周期长，致使下游客户项目整体验收流程的节奏缓慢。

65.公司自上司后复权价120元跌倒今天38元多，给投资者带来极大亏损，作为投资者以为公司所处热门赛道兼具专精特

精应该有较好的成长性也带来较好的投资收益，但除了业绩增长无望外，长期投资者解套也遥遥无期，只有管理层能做到精准减持，这样的公司你站在投资者立场能否帮我们解答下还值得继续投资吗？雷电微力带来的投资血泪史不知道管理层从公司经营角度上是否有哪些改变基本面的措施？

答：首先对于您投资公司股票造成的经济损失，深感遗憾及歉意，但这也是未来我们努力的动力，雷电将继续挖深研发生产护城河，加强精细化管理与市值管理。公司以长期能力建设及利益为目标，不追逐短期利益。未来，我们将从以下几个方面积极应对业绩波动：一是在专用市场加强低成本传统产品及特种通信终端产品的开发和应用；二是在通用市场重点推进星上相控阵产品研制，持续完善产品矩阵。截至目前，专用市场低成本化的传统产品，以及车载、船载、机载、各型无人装备等特种通信终端项目研制顺利，目前个别项目已进入小批量阶段。

66.公司二季度经营是否有改观？有没有新增订单？

答：您好，公司新增订单有所好转，但行业调整仍在持续，公司内部已积极应对，二季度以来回款工作取得初步成效，通用市场产品研制按计划推进。如有达到披露标准的新增订单，将按规定及时公告。

67.公司有没有被国企或央企收购的可能？被收购后利用国企或央企的优势，这样更有利于公司的发展，在商业航天大发展中大展宏图。

答：感谢信任与支持，公司会以国家利益、客户利益以及投资人利益为目标，围绕上述目标部署公司战略及积极开展具体工作。

68.贵公司与金禄电子合作的主要是商业航天方面还是军工方面？

答：公司与金禄电子无直接合作，感谢你的关注。

69.有36个亿订单是真是假

答：您好，公司在2022年披露过24亿元订单，后续订单情况请以公司官方公开披露信息为准。

70.最近年报和一季报情况出来后股价出现了断崖式下跌，市场怀疑贵公司丢掉了军工领域的订单，公司没有订单生产停滞，请介绍一下公司一季度生产经营情况，营收大幅下跌的原因，公司军工客户稳定吗？

答：您好，不存在您担忧的情况。公司目前正常经营，专用市场客户关系稳定。

71.桂总，我知道公司在行业内的地位，对公司技术和产品充满信心。您刚才提到行业“周期性调整”，能具体介绍一下具体含义吗？

答：感谢信任与支持，我们会将你的鼓励变成我们前行的动力。受国际政治及地缘冲突的影响以及科学技术的进步，装备发展思路已悄然发生深刻变化。目前行业处于质量管控、保密要求等各方面全面从严，且客户对产品低成本需求提升，从严环境有利于具备核心壁垒且稳健运行的企业长期发展。

72请桂总介绍一下目前确定的，正在洽谈的订单情况

答：您好，公司新增订单有所好转，但行业调整仍在持续，公司内部已积极应对。如有达到披露标准的新增订单，将按规定及时公告。

73.请问公司是否有酝酿增持回购计划？

答：您好，公司董事会及管理层对未来发展充满信心，我们会以公司长远发展战略利益以及投资者利益为核心，在合适的时点开展回购计划。谢谢。

74.公司目前股价只有上市开盘价格的三分之一，近三个月股价已经腰斩，现在还在加速下跌，请问公司有没有加强市值管理

答：您好，公司关注二级市场股价波动，若市场出现极端情况，公司将结合经营实际及资金规划，统筹运用包括股份回购在内的各类市值管理工具，维护公司价值与投资者长远利益。

75.营收这样大幅度的下降是暂时的还是因为采购商或其它原因导致较长时间都会这样一个大概营收水平？是否可以考虑回购部分股票，其实我个人最担心害怕的是突然被留置调查之类的，因为这个行业是留置调查高发区，尽量规范操作

答：您好，当前行业整体处在调整周期，短期订单获取节奏放缓、存量项目交付延后的压力客观存在，但公司核心技术与竞争壁垒稳固，财务状况及内控管理整体稳健合规。感谢信任支持与提醒，公司一直秉持规范经营为原则，始终严格遵守行业监管要求，规范日常经营与内部治理，全力防范经营及合规类突发事件。

76.公司针对通用市场卫星互联网，低空通航业务什么时候能落地并形成收益？

答：您好，卫星互联网领域，公司有星上、地面终端相控阵在研项目，要形成大规模收入尚需时间。

77.公司在研项目看来很多，什么时候能量产？

答：您好，公司产品研制周期较长，各研制阶段要求严格，目

前进入批产阶段项目五项，未来亦将持续有研制项目进入量产。

78.能否直接说说当前公司还有多少订单在手？对于当前股价非理性下跌，公司管理层有没有回购计划？

答：您好，公司新增订单有所好转。公司董事会及管理层对未来发展充满信心，我们会以公司长远发展战略利益以及投资者利益为核心，在合适的时点开展回购计划。

79.虽然验收延迟，但后续订单是不是充足的？

答：您好，行业调整仍在持续，订单尚不充足，但公司内部已在积极应对，各项业务稳步推进。

80.请明确说明目前在手订单情况，商业航天订单情况，谢谢！

答：您好，行业整体仍处于产业发展初期，公司在重点开发低轨卫星上、地面终端等配套产品，但尚未形成收入。

81.以公司目前的技术水平，能否获取足够的订单？谢谢

答：您好，当前相控阵比拼的已不是单点技术，而是规模化制造与全链条供应链整合能力，公司这一核心能力在国内具备稀缺性，一旦市场需求启动，我们能快速响应、高效交付。

82.请问邓红中与控股股东有什么关联关系？

答：您好，他们是一致行动人。

83.公司前十大股东出现重大减持，请问贵公司经营上出现了什么困难？

答：您好，公司相关股东的减持行为均为其自身独立的决策。当前受行业调整影响，公司近年面临新订单获取节奏放缓和存量订单验收延迟的双重压力，但公司核心竞争力稳固，财务基本面稳健。

84.公司一直在讲订单下降，请问2025年公司新增订单是多少？同比下降多少？2026年一季度新增订单是多少？同比又下降多少？

答：您好，公司新增订单有所好转，但行业调整仍在持续，公司内部已积极应对，如有达到披露标准的新增订单，将按规定及时公告。

85.华为的车载相控阵毫米波系统已获突破，公司产品目前处于何种状态？请一同讲下公司在新兴产业的拓展情况。

答：您好，公司坚持专用与通用市场互动发展战略。在专用市

场市场领域，公司正在加强低成本产品的开发，同时研制车载、船载、机载、各型无人装备等特种通信终端；在通用市场，公司重点推进星载相控阵、地面终端等适配产品研制。

86.一季度营收低的原因是什么

答：您好，公司一季度业绩下滑主要原因一是行业周期性调整持续，订单交付与产品验收周期进一步拉长，当期营收确认大幅减少。

87.通用市场研发是自研还是应相关单位邀请或合作研发？公司预计或计划什么时候落地通用市场形成订单和收入？

答：您好，公司通用市场研发兼顾自主技术储备与相关单位协同合作两种模式。目前产业尚处发展初期，公司低轨卫星星载、地面终端等通用类相控阵产品仍在研发推进阶段，暂未形成订单及收入，后续公司将紧跟行业发展节奏与客户需求，稳步推动产品落地转化。

88.公司生产能力利用率是多少

答：目前公司生产排班有序，整体人员配置充足、无人员闲置，生产设备尚未满负荷运转，公司整体排产规划科学合理、产能投放节奏平稳有序。

89.公司在年报中披露，中国航空科技工业集团系公司战略投资者；一季报股价出现较大波动和中航科工退出前10有较大关系，引发投资者担忧，请问中航科工是否仍然是公司战略投资者

答：您好，该股东减持系因自身资金管理需求而做出的独立决策。公司核心财务基本面稳健，具备规模化工程、全链条成本控制以及高效量产交付的综合体系能力，在当前质量、保密等各方面全面加严情况下，公司具有较好的长期发展机会。

90.请问截止一季度末，公司在手订单金额还有多少？目前产能利用率如何？

答：您好，目前公司新增订单有增加。目前公司生产排班有序，整体人员配置充足、无人员闲置，生产设备尚未满负荷运转，公司整体排产规划科学合理、产能投放节奏平稳有序。

91.桂董好！公司帐上有18亿现金，且资产负债率也不高，建议公司增持自家股票，所增持股份拿来对骨干员工进行股权激励，这是一举两得的事，也是向外界表明公司坚定看好未来发展前景的硬核举措，建议采纳。

答：您好，非常感谢您的中肯建议。

92.公司面对如此巨幅下跌，既然那么有信心，为什么不回购

增添投资者的信心

答：公司董事会及管理层对未来发展充满信心，我们会以公司长远发展战略利益以及投资者利益为核心，在合适的时点开展回购计划。

93.公司股价大幅暴跌，公司有什么措施吗？

答：您好，公司坚持长期主义，坚定发展信心，将从以下几个方面积极应对业绩波动：一是在专用市场加强低成本传统产品及特种通信终端产品的开发和应用；二是在通用市场重点推进星上相控阵产品研制，持续完善产品矩阵。截至目前，专用市场低成本化的传统产品，以及车载、船载、机载、各型无人装备等特种通信终端项目研制顺利，目前个别项目已进入小批量阶段。同时，公司密切关注二级市场股价波动，我们会以公司长远发展战略利益以及投资者利益为核心，在合适的时点开展回购计划。

94.公司营业额断崖式暴跌，传闻公司因政策问题和质量问题被调出供货名单，请问属实吗？公司的合作单位稳定吗？

答：您好，不存在您担忧的情况。公司目前正常经营，专用市场客户关系稳定。

95.希望贵公司不要说“继续努力”这种话，贵公司26年能否有卫星赛道订单？如何避免26年继续低迷的业绩？如何避免成为下一个被ST的“天箭科技”？“如何确保26年新签订单改善？”

答：感谢你的关注与提醒。公司在卫星领域一直持续有订单，因行业周期性调整导致业绩下降，26年公司新增订单已有改善，不会触碰ST底线。公司坚持长期主义，坚定发展信心，将从以下几个方面积极应对业绩波动：一是在专用市场加强低成本传统产品及特种通信终端产品的开发和应用；二是在通用市场重点推进星上相控阵产品研制，持续完善产品矩阵。截至目前，专用市场低成本化的传统产品，以及车载、船载、机载、各型无人装备等特种通信终端项目研制顺利，目前个别项目已进入小批量阶段。

96.你好，请问公司目前是否有通信数据链订单？

答：您好，我们有相关订单，谢谢。

97.26年一季报显示的合同负债3亿多是25年上半年同一批还未转化的订单吗？

答：您好，合同负债是根据合同约定收取的预收款，部分属于25年订单的预收款。

98.公司股价持续低迷，公司能不能回购股份，让股民看见希望

答：您好，公司关注二级市场股价波动，若市场出现极端情况，公司将结合经营实际及资金规划，合理运用包括股份回购在内的市值管理工具，维护公司价值与投资者长远利益。

99.公司一季度各个产线开工率有多少？停产了吗

答：您好，目前公司生产排班有序，整体人员配置充足、无人员闲置。

100.公司目前民用产品储备情况，及客户拓展情况

答：您好，公司在通用市场领域，正按计划推进卫星互联网等新兴领域的产品研制与市场拓展，重点推进星载相控阵、地面终端等产品研制，持续完善产品矩阵。新兴领域从技术验证到批量交付通常需要数年时间，公司将充分利用优势，积极把握产业机遇。

101.请问公司有没有新的技术储备项目？

答：您好，公司有新的技术储备项目，一是在专用市场加强低成本传统产品及特种通信终端产品的开发和应用；二是在通用市场重点推进星上相控阵产品研制，持续完善产品矩阵。

102.公司今年股价从74跌到最低39，广大投资者损失惨重，经营者是否有稳定股价的措施？比如股票回购！另外是否公司业务推进民用，海外市场？公司是否有并购重组预期！千万要有！别说傻话

答：您好，公司高度关注二级市场股价波动及资本市场整体动态，如若市场出现极端波动情形，公司将结合现金流状况及整体资金规划，审慎合理运用股份回购等市值管理工具，切实维护公司合理市值与广大投资者的长远利益。业务层面，公司着力进行通用市场开拓，紧抓卫星互联网等新兴产业发展机遇，重点推进星上载荷、地面终端相控阵等配套产品的在研项目，丰富产品线，培育新的业绩增长点。

103.请问你公司有没有拿到商业航天订单？另外，你公司产品中，对于价值量较高的tr芯片，是不是都是从科研院所、铖昌科技等上游企业采购，然后再集成到tr组件中？谢谢！

答：您好，公司有卫星互联网相关订单，公司核心芯片主要为自己设计开发，委外流片。

104.市场传闻导致公司产品验收滞后的原因是公司产品的质量问

题，请对验收不及预期的原因予以澄清。
答：您好，客户对公司产品质量高度认可，客户关系稳定，不存在您提及的质量问题。

105.对于一个市值百亿的公司，一季报营收才几千万，这种情况公司如何提振股东信心，接下来有什么措施

答：您好，公司坚持长期主义，坚定发展信心，将从以下几个方面积极应对业绩波动：一是在专用市场加强低成本传统产品及特种通信终端产品的开发和应用；二是在通用市场重点推进星上相控阵产品研制，持续完善产品矩阵。截至目前，专用市场低成本化的传统产品，以及车载、船载、机载、各型无人装备等特种通信终端项目研制顺利，目前个别项目已进入小批量阶段。

106.你公司目前还有18亿元现金，负债率也很低，在目前股价大幅下跌且一蹶不振的情势下，为什么不选择让上市公司增持自家股票？增持的股票可以拿来对骨干员工进行股权激励，一举两得，这是向外界证明坚定看好公司发展前景的最好方式。

答：您好，感谢您的中肯建议。

107.请问桂总公司采取哪些措施跨过业绩周期低谷

答：您好，公司坚持长期主义，坚定发展信心，将从以下几个方面积极应对业绩波动：一是在专用市场加强低成本传统产品及特种通信终端产品的开发和应用；二是在通用市场重点推进星上相控阵产品研制，持续完善产品矩阵。截至目前，专用市场低成本化的传统产品，以及车载、船载、机载、各型无人装备等特种通信终端项目研制顺利，目前个别项目已进入小批量阶段。

108.请问公司4D毫米波雷达研究进展如何？

答：您好，公司暂未开展车载4D毫米波雷达研制，公司会持续关注行业的发展。

109.您好，我觉得贵公司是一家经营稳健的公司，所以一直持有贵公司的股票，可是没想到这一个季度经营的不理想导致股票大跌，想问的是您对公司的接下来的业绩有信心吗？

答：您好，公司作为国内少数具备覆盖芯片、组件到整机全链条研发与规模化制造能力的企业，这种能力是国内稀缺的，在细分领域仍具备较强竞争优势。在当前各方面都加严的外部形势下，对公司长期发展是有利的，公司管理层充满信心。

110.请问今年以来军工相关订单占比可否透露？与去年同期相比，金额和利润率是否下降？

答：您好，今年以来专用领域订单仍占据主要比例，自去年初以来订单有所改善，整体产品价格与上年保持一致。谢谢您的关注。

111.公司还在讲行业调整没有结束，请问是什么样的行业调整？行业调整最终对公司有何影响？

答：受国际政治及地缘冲突的影响以及科学技术的进步，装备发展思路已悄然发生深刻变化。目前行业处于质量管控、保密要求等各方面全面从严，且客户对产品低成本需求提升，从严环境有利于雷电这类具备核心壁垒且稳健运行的企业长期发展。

112.董秘您好请问公司目前有多少在手订单？虽然有披露豁免权，但是给予投资者一点信心难道不好吗？自从国家开始大力发展商业航天对公司的经营是否有积极影响，公司后续又有什么发展计划？

答：您好，公司新增订单有所好转，后续若达成披露标准，我们会严格按照规定进行公告。卫星通信是公司重点发展的方向，目前正在稳步拓展卫星互联网等新兴业务，重点开发星上、地面终端相控阵配套产品，持续完善产品矩阵。

113.最近股票疲态，请问董事会是否有考虑利用超募资金进行适量的回购注销，以维护股东利益和管理投资者预期？

答：您好，公司超募资金已按规定履行审议程序，用于永久补充流动资金。公司密切关注二级市场股价波动，若市场出现极端情况，公司将结合经营实际及资金规划，合理运用包括股份回购在内的市值管理工具，维护公司价值与投资者长远利益。感谢您的关注，谢谢。

114.后续如果希望到公司现场调研，可以通过什么途径及方式联系公司？

答：后续如各位投资者想前往公司现场调研，可通过公司投资者热线与我们取得联系，我们会安排专人对接。

115.您好，公司客户结构较为集中，这次出现一季度业绩亏损，一方面是回款的问题，投资者更担心的事与这两家客户的合作是否出现问题？

答：您好，目前公司与各主要核心客户合作稳定，长期战略合作关系持续稳固。

116.截止一季度，公司订单有多少？

答：您好，公司新增订单有所好转，感谢您的关注。

117.请问贵司与十大股东之一中航科工是否有一经营业务往来？

答：公司与其无经营业务往来。

118.招股说明书里预期22-25年可定型批产的实际兑现情况如何，是否有新产品订单？

答：您好，公司自21年上市以来有两款新产品完成定型并大规模交付，目前后续研制项目亦持续取得进展。感谢您的关注

119.公司一直在强调订单下降，请问2025年新增订单是多少？同比下降多少？2026年一季度新增订单是多少？同比下降多少？

答：您好，公司新增订单有所好转，但行业调整仍在持续，公司内部已积极应对，如有达到披露标准的新增订单，将按规定及时公告。

120.雷电微力公司主营产品是否有开发新的客户定单？老客户是否有新的定单？

答：您好，公司既有开发的新客户，老客户也有新订单。

121.拜托请回答去年和今年新增订单是多少？同比下降了多少？

答：您好，公司新增订单有所好转，但行业调整仍在持续，公司内部已积极应对，如有达到披露标准的新增订单，将按规定及时公告。谢谢。

122.到目前为止，公司在手订单达到多少？今年新增订单有多少？

答：您好，公司新增订单有所好转，但行业调整仍在持续，公司内部已积极应对，如有达到披露标准的新增订单，将按规定及时公告。谢谢。

123.公司前10大股东中，原始股东中航科工和深圳榕泽清仓式减持，是否是因为公司基本面发生变化？请诚实回答，否则后继发生不好的利空，我们会以内幕交易控告公司

答：公司严格遵守上市公司信息披露相关法律法规，坚持信息披露公平、公正、公开原则，严格管控内幕信息知情人管理。相关股东减持均为其自主决定，与公司没有任何关系。

124.市场传闻公司近半年多以来没有新增订单，被军工单位排除在采购体系之外，请问属实吗？公司有没有新增订单，有多少在加工订单？

答：您好，该信息不属实，公司新增订单有所好转，如有达到披露标准的新增订单，将按规定及时公告。谢谢。

125.公司的在手订单有多少，都完成了吗？在汽车产业有没有新的订单？谢谢

答：您好，公司在手订单在按计划有序生产及交付中，未全部

完成。现阶段公司订单主要集中于专用业务领域，无汽车产业订单。感谢您的关注，谢谢。

126.公司开拓民用市场有哪些计划和措施

答：您好，卫星通信是公司的重点发展方向，公司已投入资源，重点推进星载相控阵、地面终端等适配通用市场需求的产品研制，持续完善产品矩阵。

127.公司一季度营收为什么下降这么厉害，核心客户稳定性怎么样？

答：您好，一季度营收下滑，主要系下游行业处于阶段性周期调整，项目验收、订单交付周期拉长，造成本期收入确认延后、当期营收下滑。公司长期深耕主业，与核心客户保持长期、稳固的战略合作关系，合作粘性强、后续公司将持续深化客户协同，强化与核心客户的深度合作。

128.你好，请问贵公司针对通用市场卫星互联网，低空通航业务什么时候能落地形成收益，谢谢

答：您好，公司在低轨卫星星上、地面终端方面均项目在研制过程中。目前，行业仍处于产业发展初期，要形成大规模收入尚需时间。

129.我跟踪公司股价多年，对公司非常认可，坚信公司的核心技术；公司作为国家级别的优质企业，技术和壁垒投资者相信；坚信董事长和夫人具有极强爱国情怀；但毕竟公司属于民企，民企一旦出现波动，会造成投资者极大焦虑情绪，请问后续是否有引入国资的计划优化股权结构，或者进行并购之类的动作，借共同为祖国做贡献？

答：感谢信任与支持，公司会以国家利益、客户利益以及投资人利益为目标，围绕上述目标部署公司战略及积极开展具体工作。

130.在手订单情况？网上说的9亿和24亿订单是否存在？公司是否满产生产？

答：您好，公司新增订单有所改善。公司在2022年披露过24亿元订单，后续订单相关信息，请以公司官方公告为准。目前公司生产排班有序，整体人员配置充足、无人员闲置，设备尚未达100%满产状态。

131.在国家新的政策支持下，销售收入确认和回款情况是否改善。新订单是否预期改善。航天、低轨卫星通信，是新增的大发展行业，公司是否充分意识到，并着力抓住机遇？

答：您好，去年以来公司新增订单有所改善。卫星通信是公司的重点发展方向，目前我们已投入资源，重点开发卫星星上、

地面终端配套相控阵产品，积极抓住发展机遇。

132.到目前为止，公司在手订单多少？今年新增订单是多少？

答：您好，公司新增订单有所好转，但行业调整仍在持续，公司内部已积极应对，如有达到披露标准的新增订单，将按规定及时公告。谢谢。

133.请问专用市场方面，今年新增订单情况如何？

答：您好，目前公司正深度对接核心客户需求，强化雷达、通信等多场景应用布局，加强低成本产品的开发和应用，并研制车载、船载、机载、各型无人装备等特种通信终端，个别项目已进入小批量阶段。如有达到披露标准的新增订单，将按规定及时公告。

134.请问验收延迟和前一段时间的军队反腐工作是否有关？

答：您好，产品验收主要受下游用户整体节奏影响，现在各方面全面加严，对公司长期发展是有利的。

135.公司一向以涉军保密为由，对二级市场各种询问拒绝回复。请问作为一个上市公司，投资者有权知晓公司现状：请问公司在手订单有多少？后继有没有改变现状进一步获得订单？航空航天卫星通讯等领域公司到底有没有实质性的订单？

答：您好，公司新增订单有所好转。公司产品一直服务于传统卫星通讯领域并做出有突出贡献。在新兴卫星互联网领域，公司有星上、地面终端相控阵在研项目，行业尚处于产业发展初期，要形成大规模的收入还需要时间。

136.请问营收确收进度缓慢与军队反腐有关系吗？预计2季度会有积极进展吗？未来的增量来自哪里？

答：您好，产品验收主要受下游用户整体节奏影响，现在各方面全面加严，对公司长期发展是有利的。未来的业务增量将主要来自专用市场的低成本化产品，以及通用市场的业务拓展。

137.我想问一下26年有没有新增军工订单，大约多少。商业航天有订单吗？客户开发的怎样。

答：您好，公司 2026 年有新增订单；卫星互联网领域，公司有星上、地面终端相控阵在研项目，目前行业还处于产业发展初期，要形成大规模收入还需要时间。

138.公司开拓民用市场布局计划以及相较竞争对手优势

答：您好，公司深耕核心技术沉淀，依托技术同源、能力可迁徙的优势，正布局通用市场业务，正依托成熟的自研技术平

台，投入资源攻坚低成本星上、地面终端相控阵等产品。公司具有技术、质量、成本、效率优势，也具备产业链整合、规模化量产及低成本、高质量保供能力的核心竞争能力。

139.桂总，卫星通信领域的星载、地面终端研制项目，进展如何。

答：您好，相关项目研制进展顺利，个别特种通信终端项目已进入小批量阶段，谢谢。

140.请问公司的产品在商业航天低轨卫星上的应用情况？面对公司公布业绩后，股价大幅下跌，市值严重缩水，有没计划和措施稳定股价保护投资者的利益？

答：您好，目前公司在该领域星上设备、地面终端相控阵等领域均布局了相关研发项目。面对行业周期及业绩波动，公司将从以下四方面夯实经营盘、增强发展韧性，稳步推进经营改善。一是深耕专用市场，强化雷达、通信等多场景应用布局，加强低成本产品的开发和应用；二是积极拓展通用市场，重点推进更多适配通用市场需求的产品研制，持续完善产品矩阵；三是提质增效经营，强化应收账款管理、严控费用；四是完善内控体系，加强与投资者沟通。

141.目前在手订单已交付未确认有多少？在手未交付订单（含新订单）有多少？目前产能利用率是多少？较2025年有何变化？3计提是会计常规操作，还是基本确认为死账了？

答：您好，公司新增订单有所改善，在手订单在按计划有序生产及交付中，未全部完成。目前生产排班有序，整体人员配置充足、无人员闲置。一季度计提的坏账准备是根据会计准则和会计谨慎性原则要求进行的常规处理，并不是已确认不能收回的货款。

142.今年一季度里公司产品销售价格有比近两年低的吗？亏损有没有调价导致的因素？大概占比多少？

答：今年一季度，公司整体产品销售价格与上年保持一致。本期一季度业绩亏损，是行业周期性调整持续，订单交付与产品验收周期进一步拉长以及当季计提信用减值损失等原因共同导致的，不存在产品降价调价因素的影响。

143.从财报看公司的客户集中在一两家、产品也是相对单一，公司预计什么时候能解决这两个问题？

答：您好，公司坚持专用与通用市场互动发展战略，在专用市场加强低成本传统产品及特种通信终端产品的开发和应用；同时在通用领域把握技术迭代与市场需求变化趋势，拓展卫星互联网等新兴业务，重点开发星上相控阵，持续完善产品矩阵。通过上述举措，有望缓解客户集中度高对业绩产生的不利影

响。

144.请问公司一季报显示业绩下滑严重，公司拓展业绩有哪些措施？目前进展如何？谢谢！

答：您好，公司坚持长期主义，坚定发展信心，将从以下几个方面积极应对业绩波动：一是在专用市场加强低成本传统产品及特种通信终端产品的开发和应用；二是在通用市场重点推进星上相控阵产品研制，持续完善产品矩阵。截至目前，相关项目研制进展顺利，个别特种通信终端项目已进入小批量阶段。

145.26年第一季度营业额才6千万，相比之前同期下降的特别厉害，其中大约有金额多少是本期没有完成收款的原因？另外，贵司的应收账款账期很长，是本行业特色，还是自身财务管理问题？

答：您好，公司销售产品以取得验收证明材料时确认收入，不依赖于是否完成收款。公司研制类项目的应收款主要是受下游客户及最终用户项目验证周期长、研发经费拨付流程长的影响，收款账期较长。

146.董秘好 公司去年四季度和今年一季度营收 利润大幅下降，请问是订单减少的原因吗？公司如何应对？是否有拓展市场 开发新产品的计划？最近同时行业内的铖昌科技、臻雷科技收到市场高度追捧 作为投资者我一直看好贵公司 始终坚定不移的持股贵公司股票。希望贵司能给投资者们一点信心 让我们也能从中获得投资价值 不负我们的信任。

答：感谢您的信任与坚持。今年一季度，公司业绩下滑主要原因一是行业周期性调整持续，订单交付与产品验收周期进一步拉长，当期营收确认大幅减少；二是某量产项目订单应收款账龄超一年，当季计提信用减值损失7426.97万元，导致当期利润承压。受行业调整影响，公司近年面临新订单获取节奏放缓和存量订单验收延迟的双重压力，但公司核心竞争力稳固，财务基本面稳健。公司将从深耕专用市场、拓展通用市场、提质增效经营、规范治理与投资者沟通四大方向制定并落地系列应对措施，全力穿越业绩低谷期。

147.请问公司产品市场拓展情况如何？有没有新增合作企业？

答：在专用市场方面，公司正深度对接核心客户需求，加快传统产品的低成本化与特种通信终端的研制，个别特种通信终端项目已进入小批量阶段。在通用市场方面，公司正稳步推进卫星互联网等新兴领域的产品研制与市场拓展，重点推进星载相控阵等产品研制。

148.公司存货财报显示，去年存货中发出商品达到6.9亿，请

问这批商品的回款周期是否能在2026年体现？发出商品中是2025年年报显示的，是否包含了2025年发出的货品？

答：您好，发出商品中包含了2025年当期发出的产品，公司已全面强化应收账款全周期管理，加大回款催收力度，2026年以来回款工作已取得成效。

149.请问公司管理层认为公司当面临的重大风险是什么？

答：当前行业竞争正在从单点技术比拼，转向规模化工程能力、全链条成本控制、高效量产交付的综合体系竞争。公司在技术研发、成本控制、质量管控及稳定交付等方面已形成成熟体系化优势，产业制造与配套保障能力扎实，但当前公司需要补齐的关键短板在于市场能力突破。

150.作为同类型公司，国博电子年报产品介绍内容详实，相控阵业务稳中有增，且研发投入占比更高。提问：贵公司如何向市场证明公司产品壁垒高的前提下是有市场需求的？自招股说明书申明至今，未看到新定型产品，新产线增量，新建产能未达产。希望桂董事长妥当利用豁免权限，借此机会多说明产品/研发/拓展等具体情况。

未来半年报能否进一步详实公司业务内容和近几年“努力”成果，说明公司的业务实际竞争力和发展前景。

答：您好，经过多年能力建设，公司成长为国内少数具备覆盖芯片、组件到整机全链条研发与规模化制造能力的企业，这种能力在国内是稀缺的。站在新的历史起点，公司将继续秉持“科技兴国、产业报国”的理念，继续推动毫米波有源相控阵的大规模、多领域、低成本应用。目前，在专用市场，公司正在与核心客户合作开发低成本产品；同时研制车载、船载、机载、各型无人装备等特种通信终端，目前个别项目已进入小批量阶段。在通用市场，公司以卫星互联网为重要方向，重点推进星载相控阵，持续完善产品矩阵。此外，我们还会加强内部管理，提升经营质效，加强与投资者沟通，目前正在研究增设投资者开放日，欢迎各位投资者走进公司实地交流。

151.公司一季度科研经费下降，公司目前的科研创新能力是否有提升，还有对挖掘新市场新客户的能力吗，现阶段客户是否太过单一，其他客户占比什么时候能得到提升！

答：您好，一季度研发费用同比下降，主要源于股权激励所产生的股份支付费用同比大幅下降的原因。公司始终秉承自主创新、自主可控核心发展战略，立足毫米波微系统领域，构建全链条自主可控的能力。当前行业竞争正在从单点技术比拼，转向规模化工程能力、全链条成本控制、高效量产交付的综合体系竞争。公司坚持专用与通用市场互动发展战略，在专用市场加强低成本传统产品及特种通信终端产品的开发和应用；同时

	在通用领域把握技术迭代与市场需求变化趋势，拓展卫星互联网等新兴业务，重点开发星上相控阵，持续完善产品矩阵。通过上述举措，有望缓解客户集中度高对业绩产生的不利影响。
附件清单（如有）	无
填报日期	2026年4月28日