

公司代码：688418

公司简称：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	<div><input type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>其他（2025 年度深圳辖区上市公司投资者网上集体接待日）</div>
参与单位名称	参与“2025 年度深圳辖区上市公司投资者网上集体接待日暨公司 2025 年第三季度业绩说明会”活动的投资者
时间	2025 年 11 月 20 日（周四）下午 14：30-17：00
地点	“全景路演”网站（ http://rs.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 吴闽华 董事 张中华 独立董事 黄福平 财务总监 黎民君 董事会秘书 薛梅芳
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复，问题及答复整理如下（为便于投资者阅读，本记录表未列出重复的问题及回复）：</p> <p>Q1：公司目前的营业额和利润还比较少，董事会有什么发展计划，处理好技术进步和公司发展的矛盾，针对发展方向和现实需求，尽快将技术积累转化为业绩和利润呢？比如有没有三年业绩翻几倍？市值到200亿的规划？</p> <p>A：投资者您好，公司主要业绩增长点集中于卫星通信业务快速发展以及光通信市场的持续拓展，未来公司将继续专注主营业务，持续保持包括5G核心网、光通信网络以及数智网络等领域的研发投入，在争取现有业务线更多市场份额的同时，积极把握行业变革与转型所带来的发</p>

展机遇，重点加码在卫星互联网、低空经济、算力网络等新兴领域的技术研发储备与战略市场布局，巩固并提升核心竞争力。感谢您的关注！

Q2：公司目前卫星业务的占比有多少？

A：投资者您好，关于公司业务的具体经营情况，敬请关注公司后续披露的定期报告，感谢您的关注！

Q3：1、都说小华为没看到科技实力；2、科技转化效益在哪里；3、国外订单到底有没有；4、实干兴邦，光说不提升业绩就不能提升股价，5、抓住举国之力发展航天事业？

A：投资者您好，公司始终将技术创新作为核心发展驱动力，持续深耕通信领域，已构建了较为完善的自主知识产权体系，取得多项核心技术专利，相关技术成果应用于卫星互联网、光通信、智慧应急、智慧城市等主营业务领域。公司高度重视研发投入与成果转化，通过持续创新和技术迭代，将专利技术有效转化为具备市场竞争力的产品与解决方案。

在市场拓展方面，公司坚持国内与海外业务并重。根据公司已披露的财务数据，2025年半年度公司境外主营业务收入为13,875.20万元，占主营业务收入比例为40.71%；2024年度公司境外主营业务收入为34,321.62万元，占比36.44%；2023年度境外主营业务收入为32,293.07万元，占比37.01%。公司密切关注商业航天等前沿信息，并积极参与国家航天相关基础设施建设，将持续通过技术创新和市场开拓提升经营效益，推动公司高质量发展，具体经营数据敬请参阅公司披露的定期报告。感谢您的关注。

Q4：公司定增预案已于6月董事会表决通过，7月股东大会表决通过，目前时间已经过了五个月了，请问定增的后续事项何时推进？公司的定增价格是多少？

A：投资者您好，公司2025年度向特定对象发行A股股票事项正在推进中。公司本次向特定对象发行股票的定价基准日为发行期首日，本次发行价格不低于定价基准日前20个交易日公司A股股票交易均价的

80%，最终发行价格将在本次发行获得上海证券交易所审核通过并经中国证监会作出同意注册决定后，由公司董事会或其授权人士在股东大会的授权范围内，根据发行对象申购报价的情况，以竞价方式遵照价格优先等原则与保荐机构（主承销商）协商确定，但不低于前述发行底价。后续进展敬请关注公司公告，感谢您的关注！

Q5: 公司成立的控股子公司上海震石预计要从事什么业务，少数股东琉石是什么背景，预计双方会怎么合作？

A: 投资者您好，北京琉石具有算力与通信产业相关的市场开拓经验与项目资源，公司与北京琉石共同投资设立子公司上海震石联算，旨在依托算力产业的发展态势与市场资源，并整合公司在光网络方面的技术，开展算力光网络建设、智算中心系统集成等业务，打造“通信+算力”融合体系，布局算力集群生态建设。感谢您的关注！

Q6: 请问与超讯通信的经济纠纷解决的进展如何，公司增发什么时间能落地？

A: 投资者您好，公司与超讯通信的诉讼案件尚未开庭审理，公司将密切关注并积极推进案件进程，及时履行信息披露义务；公司2025年度向特定对象发行A股股票事项正在推进中，后续进展敬请关注公司公告。感谢您的关注！

Q7: 公司现在在卫星互联网相关方面有没有什么新的进展？

A: 投资者您好，公司在手机直连卫星技术、地面核心网增强及验证、量子密话等关键通信技术持续投入研发，持续为卫星通信的安全、稳定运行及技术升级改造提供技术支持与服务。此外，公司于2025年7月成立了卫星互联网子公司南京有维星通技术有限公司，旨依托公司在核心网技术领域的深厚积累，逐步延伸至卫星终端、卫星互联网应用、星地融合通信等关键环节，构建起完整的“天地一体、端网融合”能力体系。感谢您的关注！

Q8: 请问公司的1.12亿美金和15亿美金两个合同进展如何了？

A: 投资者您好，公司1.12亿美元卫星通信项目目前已完成卫星频

轨资源梳理，进一步完善卫星平台选型和星上载荷等方案的论证和规划，但尚未收到该合同的款项，该合同将在与客户确认最终执行方案并收到相应款项后执行；刚果（金）15亿美元国家骨干光纤宽带网络项目公司正与相关部门及矿产项目投资方就项目资金落实方案进行沟通，项目尚未启动，后续进展敬请关注公司公告。感谢您的关注！

Q9：公司的股权增发进展如何，什么时候落地，市场传言说增发前会压低股价以便发给关联方，请问是否属实？

A：投资者您好，公司本次向特定对象发行股票的发行对象为不超过35名（含35名）符合法律法规规定的特定对象，公司正常推进相关事宜，后续进展敬请关注公司公告。感谢您的关注！

Q10：公司业绩持续承压，年报有希望扭亏为盈吗？公司有市值管理计划吗？

A：投资者您好，关于公司的经营情况敬请关注公司后续披露的定期报告。同时，公司重视市值管理，专注提升经营业绩，通过核心技术竞争力、盈利水平和市场业务开拓来推动相关市值管理工作。公司后续也将密切关注相关政策，持续提升信息披露水平，多渠道、多平台开展投资者互动交流，及时向资本市场传递公司价值。感谢您的关注！

Q11：公司股权转让给致远资本是为了引进战投做大做强公司吗？

A：投资者您好，此次协议转让系公司员工持股平台宁波震有企业管理合伙企业（有限合伙）基于自身资金规划需要而作出的减持安排，受让方深圳世纪致远私募证券基金管理有限公司系基于认可公司的发展规划、未来前景而作出的长期价值投资。感谢您的关注！

Q12：公司现在国外的业务拓展情况如何，有中东地区的业务扩展么，印度地区的业务现在如何？

A：投资者您好，公司紧密关注全球市场动态，积极把握海外业务机遇，近两年以非洲、中亚、独联体地区等作为核心战略区域持续对外开拓并深化全球化布局，凭借公司厚实的技术积累以及完善的产线优势加速海外市场渗透。目前公司业务已覆盖东亚、东南亚、南亚、中东、

非洲、独联体、欧洲等市场，相关业务及项目订单均积极有序推进中。关于海外业务的具体进展与经营情况，敬请关注公司发布的定期报告或公司新闻。感谢您的关注！

Q13：公司在3季报中表示项目交付进度影响导致营收下降，4季度是否会恢复正常？

A：投资者您好，关于公司的经营情况敬请关注公司后续披露的定期报告，感谢您的关注！

Q14：公司在光网络方面有什么规划？

A：投资者您好，公司在光网络领域的规划主要围绕技术演进、市场拓展和产能布局三大方向展开，旨在抓住全球光通信网络升级和数字经济发展的战略机遇。感谢您的关注！

Q15：2025年营收同比增长50的目标，当前订单储备是否足以支撑？有哪些具体的成本管控和回款优化措施？

A：投资者您好，公司目前在手订单较为充足，关于公司2025年度经营情况敬请参阅公司后续披露的定期报告。公司通过建立精细化管控体系来加强成本管控，包括实施降本增效、优化及完善内部考核机制、严控资金及运营风险等；在优化回款方面，公司主要根据项目实际情况采取如优化合同条款、针对性催收、小步快跑等不同的策略加强回款。感谢您的关注！

Q16、卫星互联网这块公司未来有如何布局？

A：投资者您好，公司将根据发展战略目标着重布局卫星互联网业务，在地面核心网系统、卫星互联网星载UPF、手机直连卫星、量子密话等关键通信技术持续投入研发，持续为卫星通信的安全、稳定运行及技术开发升级提供支持与服务。同时，公司将依托在核心网技术领域的深厚积累，逐步拓展至卫星终端、卫星互联网应用、星地融合通信等关键环节，实现卫星核心网关键技术国产化替代并商用落地的战略跃升，由“点状突破”迈向“系统布局”，构建起“天地一体、端网融合”的创新生态。感谢您的关注！

附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 11 月 20 日