

证券代码：001208

证券简称：华菱线缆

湖南华菱线缆股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-007

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	<input checked="" type="checkbox"/> 电话会议
	<input type="checkbox"/> 其他	
参与单位名称及人员姓名	中邮保险资管、华夏理财、江苏瑞华投资控股集团有限公司、广东正圆私募基金管理有限公司、万家基金、信达澳亚基金管理有限公司、湖南源乘私募基金管理有限公司、中信证券、上海珺容投资管理有限公司、创金合信基金管理有限公司、成都高新新经济创业投资有限公司、民生理财、星泰投资管理有限公司、中信建投、太平资产、广发证券、禾永投资、中加基金、淳厚基金、国寿安保基金、上海大朴资产、深圳创富兆业金融管理有限公司、开源证券、国信证券、上海途灵资产、西部利得基金、金元顺安基金、上海重阳投资、深圳市中颖投资管理有限公司、成都高新新经济创业投资有限公司、闻天私募证券投资基金管理（广州）有限公司、Foundation Asset Management (HK) Limited、太平基金、华夏基金、亚太财产保险有限公司、国盛证券	
时间	2025年12月9日 11:00-12:00	
地点	进门财经	
上市公司接待人员姓名	副总经理、财务总监兼董事会秘书 李牡丹 证券部部长、证券事务代表 凌冰洁 军工中心主任 邹明	
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司在火箭和卫星领域的卡位优势体现在哪些方面？主供份额如何？ 答：公司产品覆盖国内四大发射基地，保障了300余次火箭发射任务，为部分院所总体部配套，提供能源信号传输整体解决方案。	

案。火箭方面，根据发射任务情况来看，公司为长征系列、神舟系列等火箭进行配套，覆盖的市场份额在70%-80%左右；卫星方面，公司源头上参与模块化、批量化卫星生产的电装设计，目前部分产品为独家供应。

2、公司在火箭和卫星上的产品类型、价值量及客户布局情况如何？

答：火箭领域：公司产品包括地面发射场用点火缆和火箭本体用高温导线等，每枚火箭的线缆连接系统价值量在1000万左右，公司供应产品价值量在150-300万之间。

卫星领域：公司参与模块化、批量化卫星生产的电装设计。另外，为解决传统FPC在太阳翼弯折中涂层脱落导致失效不稳定的问题，公司开发了扁平柔性展收电缆，大型卫星单翼线缆价值量约100多万，双翼约300万-400万；普通低轨小卫星单星线缆价值量约100到200万。

3、公司在卫星太阳翼领域的具体应用、市场份额及算力卫星带来的线缆价值量增量情况如何？

答：公司开发的扁平柔性展收电缆用于解决太阳翼到星体之间的互联问题，替代因频繁折叠导致原子氧涂层脱落的FPC方案，具有抗原子氧侵蚀特性，支持大电流传输且更轻薄稳定。该产品在国内为独家供应，目前已延伸应用至卫星天线，如西安某院所天线已采用该产品。在商业互联网卫星领域，虽单星用量小于军星，但卫星数量规模大，市场空间可观，若算力卫星批量应用，太阳翼折叠电缆的需求量增长将十分显著。

4、公司在商业互联网卫星领域的参与阶段、价值量及市场策略是什么？

答：参与阶段上，商业互联网卫星领域，公司正以技术优势从源头介入市场，参与卫星模块化、批量化、流水线式生产的源头工艺设计。

价值量方面，低轨卫星中连接太阳翼电缆价值量约200万元，天线电缆价值量约为太阳翼电缆的30%-50%。

市场策略方面，公司也在介入星体内部高密度集成柔性传输体系，若突破技术节点实现大规模应用，可覆盖中国星网、航天商星公司的多类卫星。

5、卫星模块化集成实现后，单星价值量及占比情况如何？

答：公司与总体单位联合研制卫星模块化集成，若实现公司产品价值有望提升至整星成本的40%左右，单星价值量将大幅增长。

6、公司在火箭领域的未来价值量目标及与民营航天的合作现状如何？

答：公司除与传统长征系列火箭配套外，“十五五”期设定的含新产品的单发火箭价值量目标为500万元（含地面点火系统等消耗品），具体以产业落地情况为准。与民营航天企业的合作目前多集中于新技术方向的验证，如可重复点火电缆、整箭集成化减重柔性特殊系统等。

7、公司传统军品业务（尤其是弹类和兵器领域）未来预期如何？

答：公司传统装备类业务恢复明显，兵器领域新增多个配套型号，以组件方式配套，今年底逐步起量，预计明年释放量更大；弹类业务恢复节奏领先于航天领域，批量化规模较大。

8、公司两次意向并购对火箭卫星业务价值提升的幅度如何？未来资本运作的发展方向和思路是什么？

答：并购重组是公司“十五五”期间的持续战略。公司拟收购连接器项目的初衷是从线缆向组件方向发展，连接器是军用线缆“卡脖子”技术，目前国内仅少数企业能够生产特定型号装备用连接器，公司去年已完成从线缆向组件的资质扩证。三竹智能是工业伺服连接细分领域的头部企业，具备较优秀的精益制造能力，未来若能实现收购，与公司在特种业务资源上形成协同，能极大提升公司产品竞争力和盈利能力；同时，三竹智能本身具有较好的机器人客户基础，未来能为客户提供一体化解决方案。公司关注的特种材料和FPC企业主要基于卫星、火箭等配套供应的考

	<p>量，同时，公司正在推动高温气凝胶等新材料的研发。</p> <p>9、公司在机器人领域产品布局及客户进展如何？</p> <p>答：公司在工业机器人和人形机器人领域均有布局，去年机器人相关线缆营收近1个亿，目前产品已涉及30多个场景，如咖啡厅、厨房、特种船舶清洁、深海勘探等。生产制造上，若能成功实现收购，公司将具备机器人线束连接器一体化集成能力；客户资源上，一方面，拟收购企业与多家机器人企业有合作基础，另一方面，公司控股股东湖南钢铁集团与头部人形机器人、工业机器人企业均有业务合作，将通过集团营销大协同战略持续为公司赋能。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025年12月9日