

国睿科技股份有限公司 2023 年度 业绩说明会召开情况总结

国睿科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 5 月 14 日上午 10:00-11:30 在上海证券交易所上证路演中心（网址：<http://roadshow.sseinfo.com/>）以视频录播和网络互动方式召开公司 2023 年度业绩说明会。公司董事长李浪平先生，董事、总经理黄强先生，独立董事管亚梅女士，财务总监朱铭女士，副总经理、董事会秘书王凯先生出席了本次说明会。会上，与会嘉宾介绍了 2023 年度经营情况，就现场提问与投资者进行互动交流和沟通。会议召开情况如下：

一、经营情况介绍

2023 年，公司聚焦主责主业，坚定实施解难题、打基础、利长远系列举措，全年实现营业收入 32.82 亿元，同比增长 1.77%；实现归属于上市公司股东的净利润 5.99 亿元，同比增长 9.1%；综合毛利率 34.71%，同比增加 4.47 个百分点。

2023 年，公司加强市场拓展，坚持创新驱动，积极提升管理效能，全面推动三大业务板块协同发展。

在雷达装备及相关系统板块，公司国际化业务稳步发展，多个项目成功签约，公司高端雷达装备在国际市场的影响力进一步提升。在民品方面，取得了南宁吴圩机场场面监视雷

达、广州白云国际机场 S 波段相控阵天气雷达等项目，进一步稳固公司在民航领域的市场地位。持续开展高端雷达及系统研制，组织研发低成本反无雷达、X 波段双偏振相控阵天气雷达、航空危险天气预报预警系统等重点产品，持续引领雷达技术发展。2023 年，公司近程空管一二次监视雷达技术获得中国雷达行业协会科技进步奖二等奖，子公司国睿防务被评为江苏省瞪羚企业。

在工业软件及智能制造板块，自主工业软件新签再创佳绩，成功中标陕飞 XBOM 项目、海康威视 PLM 等项目；打造了重点领域自主化工艺设计平台标杆项目，工业软件产品的核心竞争力、市场影响力进一步得到了提升。积极推动智能制造硬件业务发展，实现了公司工业软件业务和智能制造硬件业务的有机结合，智能车间项目进展顺利，为后续市场开拓打下坚实基础。2023 年，公司自主 PLM 产品入选工信部优秀产品目录和国资委中央企业科技创新成果产品手册，工业软件品牌影响力显著提升。

在智慧轨交板块，自主化市场持续发力，公司自主的 CBTC 信号系统中标宁马线信号系统项目；信息化领域成功中标南京地铁 6 条线路通信系统代维等项目。积极推动福州 4 号线等重点项目的建设交付，轨交项目工程实施综合能力持续提升。深入推进全自主信号和信息化系统产品迭代升级，全自动运行（无人驾驶）信号系统项目入选 2023 年“南京市

企业科技创新成果十大典型案例”，子公司睿行数智获评江苏省科技型中小企业。

公司立足新发展阶段、贯彻新发展理念、融入新发展格局，以系统观念强化战略引领，全面提升精益管理能力。搭建BLM战略框架，提升战略能力，擘画国睿科技“1个目标、3大业务、4大高地、6大举措”的“1346”战略地图。持续完善人才发展培养机制、差异化人才评价机制、多元激励机制，为公司的发展夯实基础。公司持续推进产业布局优化，加强雷达板块子公司协同发展，完成国睿信维与公司智能制造事业部的有机融合，实现业务板块高效协同。2023年，公司先后荣获全国五一劳动奖状、全国企业管理现代化成果二等奖、上市公司“金牛奖”等荣誉。

2024年是实现“十四五”规划目标的关键一年，国睿科技将紧密围绕企业发展战略，牢牢把握高质量发展首要任务，坚持稳中求进、以进促稳、先立后破，聚焦主责主业推动战略落地、夯实发展基础、优化市场体系、锤炼过硬队伍、深化改革调整，增强核心功能，提高核心竞争力，为广大股东和投资者创造更多的价值。

二、互动交流

问题 1：2023 年军工行业在多重因素扰动下发展偏缓。公司全年整体表现较好，请介绍公司 2023 年主要经营情况？

董事长 李浪平：您好，感谢您的提问。公司现有雷达装

备及相关系统、工业软件及智能制造、智慧轨交三大板块业务。2023年，公司销售产品结构、成本控制及运营效率持续优化。全年实现营业收入32.82亿元，同比增长1.77%。实现归属于上市公司股东的净利润5.99亿元，同比增长9.10%。

问题 2：公司 2023 年末应收账款较年初增加 4.02 亿、存货增加 0.76 亿、合同资产增加 1.72 亿，主要原因是什么？

财务总监 朱铭：您好，感谢您的提问。公司雷达整机及轨道交通产品生产交付周期较长，雷达整机产品生产交付回款通常为 1-3 年，军贸出口产品交付验收款项结算周期甚至达 2 年以上，轨道交通产品建设周期通常达 2-3 年，公司按照实际完成的里程碑分批结算回款。公司 2023 年末应收账款、存货、合同资产的增长与上述业务特点有关。

问题 3：为什么公司定期报告中国外的收入只有几百万元，公司的军贸业务收入在哪里体现？

财务总监 朱铭：您好，感谢您的提问。公司与国内有军贸代理许可权的代理公司签订军贸项目合同，代理公司再与最终客户签署合同，因此军贸业务的收入计入国内收入部分。

问题 4：国家提出大力发展低空经济，低空空域管制是低空产业发展必须要解决的问题，请问公司的空管雷达产品是否适用于低空飞行监测？

董事、总经理黄强：您好，感谢您的提问。公司的空管雷达产品应用于空中交通管制系统，适用于航路和终端区监

视，能够为空中交通管制部门提供连续、准确的航空管制信息。

问题 5：年初，国务院国资委提出将市值管理纳入中央企业负责人业绩考核。4 月，国务院发布的新“国九条”也将上市公司市值管理列在其中。公司是否应积极吸收，深入理解相关政策，开展市值管理工作？

副总经理、董事会秘书王凯：您好，感谢您的提问。公司一直重视市值管理，将积极落实央企市值管理的相关要求。公司坚信高质量发展是市值管理的基础，在聚焦主业发展、不断提升公司内在价值的同时，多渠道、多方式提升公司市值管理能力。

问题 6：公司的工业软件、智能制造业务与当前提倡的新型工业化、新质生产力的发展方向非常契合，希望公司能够抓住机遇，创造新的增长点。请问公司是否有相关布局和发展计划？

董事、总经理黄强：您好，感谢您的提问。公司一直注重科技创新，凭借出色的自主创新能力打造了自主工业软件品牌 REACH（睿知）和智能制造装备品牌 REASY（睿行）系列产品，为离散型制造业的转型升级和提质增效提供有力支撑。公司积极响应客户国产化需求，加大研发投入，不断推进相关业务应用领域扩宽，聚焦智能研发、智能管理、智能保障、智能生产、数字主线打造覆盖产品全生命周期、端到端、一

体化的工业软件图谱。公司将充分利用好内外部优势资源，发挥科技引领作用，发展新质生产力，增强高质量发展新动能。

问题 7：今年以来，低空经济成为国家大力提倡，各地尽相布局的新赛道。公司是否围绕低空经济进行了相关布局？

董事、总经理黄强：您好，感谢您的提问。公司积极响应国家“低空经济”战略性新兴产业的发展政策，围绕低空安全保障、低空装备制造两条主线进行布局，具有提供气象保障、低空监视、飞行应用、智能制造等装备和服务的能力。公司将持续紧密跟踪国家相关政策和行业发展动态，推动新技术、新成果的转化应用与解决方案的建设优化。

问题 8：近年来公司雷达装备与相关系统板块平稳增长，未来有何新的布局？

董事、总经理黄强：您好，感谢您的提问。2023 年公司雷达装备及相关系统板块项目交付情况较好，收入同比增长 4.9%，毛利率同比提升 5.94 个百分点。今年，公司将加强雷达板块协同整合，一方面，深入贯彻“一带一路”倡议，扩大和优化军贸市场布局；另一方面，积极加快空管雷达及气象系统市场的拓展步伐，加速低成本反无雷达的市场突破；同时，进一步加快场面监视雷达、气象卫星地面应用系统以及航空危险天气预报预警系统等新产品的推广与应用，紧盯重大项目技术攻关和订单落地，做强做优雷达核心主业。

问题 9：新“国九条”中强调要发挥出独立董事的监督作用，强化履职保障约束。请问独董在未来的履职中将如何在上市公司治理中更好地发挥监督制衡作用？

独立董事管亚梅：您好，感谢您的提问。基于新“国九条”的要求，为了更好地发挥监督制衡作用，我们独立董事将从以下几个方面着手：积极参与公司决策，提供专业意见，确保决策的科学性和信息披露的透明性；加强风险评估，帮助公司及时应对潜在风险；强化内部审计和合规监督，确保公司遵循法规；推动公司治理结构的优化，建立高效透明的治理机制；协调投资者关系，平衡各方利益。通过这些方式，独立董事可以有效监督公司运营，维护股东和其他利益相关者的权益，促进上市公司的长期稳定发展。

问题 10：公司此前与电科国际签订的某型雷达系统项目销售合同 1.42 亿美元，请问是否会在 2024 年的收入中体现？

财务总监朱铭：您好，感谢您的提问。根据现行的企业会计准则，公司雷达类产品以产品交付验收作为确认收入的标准。雷达类产品的交付周期为 1-3 年。根据产品的复杂程度、采购数量等不同因素，公司将按照合同的约定履行交付验收工作并确认相应收入。

问题 11：请问黄总，公司的空管雷达与川大智胜有何差异性，能不能进入民航公司的市场？

董事、总经理黄强：您好，感谢您的提问。公司空管雷

达应用于空中交通管制系统，适用于航路和终端区监视，能够为空中交通管制部门提供连续、准确的航空管制信息。公司的空管一、二次雷达产品成熟、技术先进，具备与国际厂家产品同台竞技的实力。公司长期为民航机场提供空管雷达，是民航国产化空管雷达的主要供应商。

问题 12：请问黄总，公司军用雷达出口市场如何，地缘政治因素影响，海外采购军用雷达需求有没有增量？民用天气预报方面，会不会出口？

董事、总经理黄强：您好，感谢您的提问。当前，国际形势局部冲突向更加紧张的趋势发展，各国国防投入和装备采购增加，同时，随着公司军贸产品国际市场的影响力持续提升，公司的军贸业务迎来更多的市场机会。

在民用气象雷达出口方面，2023 年，公司成功签约韩国 P 波段、L 波段风廓线雷达，向全球用户展示了“中国雷达”形象，进一步扩大了国际影响力。

问题 13：请问公司主营业务是什么？

董事、总经理 黄强：您好，感谢您的提问。公司主营业务为雷达装备及相关系统、工业软件及智能制造、智慧轨交。

问题 14：请问公司如何看待工业软件发展前景，国内的工业软件似乎发展不起来，原因是什么？海外 Saas 软件企业发展的就很好，国内似乎都不盈利，怎么看待

副总经理、董事会秘书 王凯：您好，感谢您的提问。随

着全球工业步入信息化与智能化转换的关键时期，工业软件和智能制造已经渗透到工业领域的核心环节，成为现代产业体系中不可或缺的“大脑”。一方面，随着国际贸易局势不断紧张，国内企业有着巨大的国产替代成长空间，行业处于快速发展的时代风口。另一方面，国家层面对工业软件给予了更高的重视和更多的政策扶持，持续加大技改投入，以“智改数转网联”加快数实深度融合，我国工业软件市场将保持较好的增长态势。

问题 15：公司工业软件在 Saas 端能不能做好，国内软件企业都不如海外的 Service now 做得好，而且盈利都很差

副总经理、董事会秘书 王凯：您好，感谢您的提问。公司围绕产品全生命周期主线打造丰富的工业软件产品组合，为用户提供智慧企业整体解决方案，在多个领域客户的生产和服务保障中成功应用。通过核心产品（工业软件、智能装备）、多层次解决方案（智能车间、智慧企业、制造云服务）的并行推进和融合发展，全面满足企业数字化、网络化、智能化的转型需求。

本次投资者说明会召开后，投资者可以通过上证路演中心（<http://roadshow.sseinfo.com/>）查看本次投资者说明会的召开情况及主要内容。