

证券代码：600562

证券简称：国睿科技

## 国睿科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-11

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	广发证券、泰康资产、交银施罗德基金、国联证券、民森投资、华富基金、煜德投资、国新投资、建信投资、人保养老、东方红基金、国泰君安、国泰基金	
时间	2024年10月28日-10月31日	
地点	4号会议室	
上市公司接待人员姓名	董事会秘书王凯、投关主管陈赢	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司情况介绍</p> <p>公司聚焦雷达装备及相关系统、工业软件及智能制造、智慧轨交三大板块发展，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。公司下辖南京国睿防务系统有限公司、南京国睿信维软件有限公司、南京恩瑞特实业有限公司、南京国睿微波器件有限公司、芜湖国睿兆伏电子有限公司、南京睿行数智地铁有限公司6家子公司。</p> <p>雷达装备及相关系统板块，涉及军用雷达、空管雷达、气象雷达、气象应用系统、微波器件和特种电源等领域产品。目前，该板块主要的业绩来自于军用雷达，由子公司国睿防务负责经营。军用雷达业务分为内销业务和外销业务，内销业务对应的客户主要是国内军工集团、军方用户等，外销业务对应的直接客户主要是军贸公司，最终用户是国外军方或政府客户。近年来，内销业务发展稳定；外销业务在全球军事冲突、恐怖主义、分裂主义此起彼伏的国际背景下，新签订单取得了较好的成绩。今年，气象雷达新签情况较好，公司在山东、江苏获得大额订单，项目合计超过1亿元。随着万亿国债的推出，公司积极开拓水利的气象雷达市场，相关产品已经在水利试点进行测试，为下一阶段参与水利市场的正式招标做好前期准备。此外，公司在原有产品之外，努力寻求新机遇，开展了反无雷达的研制、雷达大修业务等新产品新业务的拓展，并取得不错进展。今年以来，公司响应国家低空经济发展战略，结合公司发展定位和产品技术优势，积极开展低空经济整体解决方案论证，实现低空飞行器“看得到、辨得明、管得住”，为公</p>	

司反无产品、气象产品挖掘新的应用场景。

工业软件及智能制造板块，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，在航空、航天、船舶、国防电子、兵器、核能、汽车、民用电子等行业 400 余家企业的多个重点装备研制生产和服务保障中成功应用。公司凭借出色的创新能力打造了自主工业软件品牌 REACH 睿知，现有 20 多个自主化软件产品，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。目前，该板块自主工业软件稳步发展，在多个行业头部客户中实施落地，形成了良好的示范效应，收入规模超过板块收入的一半。公司通过持续的市场拓展、产品入选国家和江苏省有关工业软件名录、打造行业样板工程、参加行业会议等方式继续扩大市场占有率及品牌知名度。

智慧轨交板块，公司以信号系统为核心，持续进行新一代自主信号技术产品迭代升级，同时推进轨道交通产品信息化、智能化应用，积极拓展新市场业务及稳固既有市场竞争优势，实现“建运维”一体化发展。近年来，受地方政府财政趋紧影响，轨道交通领域投资总体来看有所放缓，公司轨道交通信号业务这两年收入利润贡献也有所下滑。当前，城市轨道交通市场容量已由增量市场转向存量市场，已开通运营线路的中大修、改造及运营维保委外需求日益增多。这两年轨交自主化、信息化业务规模显著增长，轨交板块毛利水平得到明显改善。

## 二、主要交流问题

### 1、公司 2023 年军用雷达业务规模？

公司军用雷达业务是雷达装备及相关系统板块中的主要业务，主要是子公司国睿防务负责经营。根据 2023 年年度报告，公司雷达装备及相关系统板块实现收入 22.75 亿元，净利润 5.29 亿元；国睿防务实现收入 16.79 亿元，净利润 4.87 亿元。

### 2、军用雷达中机载雷达和地面雷达的占比？

每年地面雷达和机载雷达的占比是不同的，主要与各年度的客户需求以及交付情况有关，有的年份地面雷达的占比高，有的年份机载雷达的占比高。

### 3、军用雷达中内销业务和军贸业务的占比是多少？

每年内销业务和外销业务的占比不同，和当年度交付订单的具体情况相关。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，为公司军贸业务发展带来了新的机遇。近几年，公司军贸业务开展情况较好。

### 4、公司今年军贸订单新签如何？

今年，公司军贸新签情况较好。公司产品在国际市场的竞争力和影响力均有所提升，市场区域也有新突破。

5、公司在 2024 年度日常关联交易预计中预计 2025 年 1-4 月，公司与中国电科下属其他企业发生约 9.5 亿元的关联交易，主要是哪些产品？

公司基于市场开拓、科研生产交付计划等情况对 2024 年全年以及 2025 年 1 月-4 月的关联交易进行了充分预测，具体执行情况还需根据实际发生确认。

6、公司军贸业务的销售模式？

公司有专门的销售团队从事军贸业务的市场工作，军贸业务的开展符合国家有关军品出口政策法规的规定，公司严格按照国家军品出口管理要求从事军贸相关工作。

7、公司空管雷达和气象雷达的新签情况如何？

今年以来，空管雷达新签较为平稳，气象雷达新签较同期取得较好增长，依托 X 波段天气雷达、L 波段风廓线雷达等拳头产品获得大额订单。

8、公司怎么看现有产品在低空经济场景中的应用需求和发展规模？

我们判断，气象雷达、反无雷达等产品在保障无人机运输、无人机巡检等诸多场景中能够发挥较好的安全保障作用。气象雷达中除了测雨雷达之外，测风雷达更适合探测城市内部楼宇之间的风情变化，公司正在研发探测高度在 300 米以下的测风雷达，希望可以为低空飞行保障提供更适用的产品。

反无雷达主要是探测低小慢目标，可用于核心区域防护。未来低空产业发展起来后，我们认为也会为反无雷达的应用带来新的应用场景。

此外，公司与相关单位进行交流，讨论在无人机上搭载微波体制的载荷，使载荷较少受到天气变化的影响，能够更好地执行公路巡检任务。

未来，有关产品的部署规模，受到城市建筑密度、建设地点周围群众意愿等因素影响，由政府部门主导实施。公司将积极开展市场拓展，持续跟踪各地建设进展，推动示范项目打造及订单落地。

9、公司工业软件业务的发展情况？

公司的工业软件业务处于稳步发展阶段，主要客户以十大军工集团下属单位为主，已在多个重点装备研制生产和服务保障中成功应用，形成了良好的示范效应。同时向电子、汽车等民用领域拓展，持续扩张市场。

	<p>10、公司轨道交通业务的发展情况？</p> <p>近年来，受地方政府财政趋紧影响，轨道交通领域投资总体放缓，公司轨道交通信号业务这两年收入贡献有所下滑。当前，城市轨道交通市场容量已由增量市场转向存量市场，已开通运营线路的中大修、改造及运营维保委外需求日益增多。自去年开始，轨交自主化、信息化业务规模占比增长，有效提升板块毛利润水平。</p>
附件清单(如有)	未提供书面材料。
日期	2024年10月31日