

证券代码：300177

证券简称：中海达

广州中海达卫星导航技术股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-009

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）：
参与单位名称及人员姓名	【投资者集体接待日】面向所有投资者
时间	2025 年 9 月 19 日（周五）下午 14:00~17:00
地点	公司广州总部，全景网“投资者关系互动平台” (https://ir.p5w.net)
上市公司接待人员姓名	董事长：廖定海 总裁：廖建平 董事会秘书：黄宏矩 财务总监：曾家成
投资者关系活动主要内容介绍	公司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： 1、请问董事长，券商和投资机构 24 年和 25 年至今调研不断，但根据贵司披露的股东数据却看不到有券商或投资机构持股，请问董事长怎么看待这个情况，谢谢 答：您好，定期报告格式中仅披露前 10 名股东及前 10 名无限售条件股东的持股情况，未能全部展现。 2、贵公司中关联公司数量达到了 80 家，需要支付高昂的人力管理成本，公司年年亏损截止 2025 中报，仍未见有好

转迹向，如继续亏损，公司存在把注册资本全部亏损而导致退市，请问公司是否有应对之策？

答：您好，目前公司未触及《深圳证券交易所创业板股票上市规则》规定的应被实施退市风险警示或其他风险警示的情形。近年来，公司依照既定的经营管理策略，进一步聚焦主业，持续优化研发、营销、供应链和各职能部门的组织架构和管理机制，致力于提升企业人均效能。同时，优化各类重点资产管理，努力提升公司盈利能力。关于公司经营管理策略详情可参阅公司 2024 年年度报告中“公司未来发展的展望”相关内容，谢谢。

3、公司在汽车智能驾驶方面，和别的公司有何优势？

答：您好，目前，公司在智能驾驶相关软硬件产品布局已日臻完善，并完成产品功能安全 D 等级能力建设，以满足高级别智能驾驶量产项目的严格要求。公司在业内较早投入到智能驾驶领域相关位置感知技术的研发，多年来与车企及战略合作伙伴紧密合作，推出了契合当前汽车制造商发展趋势的智能北斗位置增强技术方案和产品，有效应对核心客户在多场景下的应用和拓展需求。在乘用车领域，公司的惯性导航产品凭借其自主性、抗干扰性和连续性的优势成为自动驾驶高精度定位的重要核心部件，IMU 在性能和算法上、智能化定位天线在设计和质量上得到客户的高度认可，独立模组的方案正在引领这一领域的变化，产品方案已为众多车企采用。经过持续的研制迭代，公司已具备一定的量产规模，技术和工艺上有较好的基础积累。详细情况可参阅公司定期报告相关章节，谢谢。

4、贵公司今年哪些产品销售成增长趋势 哪些成下跌趋势？哪些产品从无到有！未来还有什么新品上市？

答：您好，公司定期报告披露的营收构成中未设置单

个产品型号类别。公司 2025 年上市的新产品有 V6 激光 RTK、全能移动测量系统 L3 Pro、MS100 北斗监测站、多频走航式 ADCP iFlow RP9 等多个产品。更多新产品介绍请参阅公司官网及公众号相关内容，谢谢。

5、请问董事长，公司时空信息数据板块应收账款余额还有多少，会不会成为持续拖累公司业绩的因素？公司离扭亏还需要多长时间？今年亏损几成定局？公司有没有相应的举措？

答：您好，目前，公司已对时空数据及信息化业务进行战略收缩，着力发展回款较好的高精度定位装备及解决方案业务。此外，时空数据及信息化业务应收账款余额有所下降，借助现在客户“化债”的推动，公司成立专项小组加强该类应收账款催收，取得一定成效。公司 2023 年度考虑该类业务应收账款的回收风险，已对该类应收账款较为充分的计提坏账准备。详细情况可参阅公司定期报告中“主营业务分析”的相关内容，谢谢。

6、公司 IMU 产品在国内具身智能机器人企业的定点进展情况，目前小批量交付的规模和节奏如何？预计何时能实现大规模量产？以及公司如何评估 IMU 产品线在 2025 年的收入贡献？

答：您好，机器人相关定点 IMU 产品已小批量交付，具体量产规划视乎机器人企业自身的经营发展规划。目前，该类业务对公司 2025 年业绩影响较小，敬请投资者谨慎决策，注意投资风险，谢谢。

7、老板领导你们好。国家推动未来发展卫星通信。公司在这块有技术储备。是不是往这个风向发展。是否去申请牌照运营？谢谢

	答：您好，公司专注于高精度导航定位技术产业链相关软硬件产品和服务的研发、制造和销售，深化北斗精准位置行业应用，全力打造高精度时空信息解决方案。目前暂无申请卫星通信运营牌照的计划，谢谢。
	8、请问公司在雅江水电站项目上有没有进展，谢谢 答：您好，公司暂未参与上述项目。
	9、农机导航 a6 出海销量如何?国内相对华测起步较晚，市场占有率是否提升?公司销售费用为何相比同行居高不下 答：您好，截至 2025 年上半年，公司在农业机械控制领域，全面提速品牌和销售网络建设，国内销售渠道队伍持续壮大，海外销售渠道新增超 20 家，完成在亚洲、欧洲等 10 余个农业重点国家的销售网络布局。关于公司的费用详细情况，请参阅公司定期报告中“主营业务分析”的相关内容，谢谢。
	10、您好，请问曾总，公司在科研方面的投入维持在多少资金，近年以来是逐年递减还是有所增加? 答：您好，公司研发投入详细情况可参阅公司定期报告中“研发投入”相关内容。近年来，公司研发投入占营业收入比例有所下降，主要是公司战略调整聚焦主业，收缩时空数据及信息化业务规模，该类业务研发投入减少所致；核心主业高精度定位及解决方案业务研发能力未受影响，该类业务报告期内营业收入稳健增长。
	11、廖总裁你好！据了解中海达子公司比逊电子的核心产品芯片板卡已达军工级品质，在高精度导航领域打破了国外同行的垄断，与国外一流品牌如天宝、诺瓦泰相比，比逊电子的产品在性能上毫不逊色，同时价格更为亲民，请

	问是否属实？另外，能否在信披合规范围内，给投资者更多的介绍些比逊电子近年来的经营情况，包括但不限于：企业简介、产品介绍、竞品优势、研发成果、国内外销售情况、市场占有率等，以及取得了哪些突破性成绩，谢谢！ 答：您好，目前比逊电子的核心研发团队已并入公司中央研究院管理。如需了解公司主要核心技术及产品，可参阅公司定期报告中“报告期内公司从事的主要业务”相关内容，谢谢。 12、廖总您好，请问公司有考虑公司进行股票回购、员工持股等方式方法举措，来提高员工积极性、进一步发展，回报股民等 答：您好，目前公司暂无股票回购、员工持股的计划。公司将持续聚焦主业，深耕不辍，通过推进核心业务发展、拓展新应用领域业务、提高经营管理质量等多项举措，努力提升公司的盈利能力，谢谢。 13、廖董事长，你好！请问公司自6月30日至今这两个多月时间里，除了之前披露的获得国内两家具身智能机器人企业的IMU产品定点并实现小批量交付外，是否还有新增定点及交付？这两家企业的交付进展如何？这两家企业是否为深圳逐际动力和上海智元机器人？上述问题此前在互动平台提问过，一直未答复，这次烦请回复，谢谢！ 答：您好，关于产品定点信息属于客户要求保密的商业秘密，暂时不能公开。关于业务进展可关注公司定期报告，谢谢。
附件清单（如有）	无
日期	2025年09月19日