

证券代码： 300629

证券简称： 新劲刚

## 广东新劲刚科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号： 2025-003

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 checked="" 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"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025年9月19日(周五)下午15:30~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长，总经理：王刚 2、董事，副总经理：邹卫峰 3、财务总监：林鸿雁 4、董事会秘书：周一波
投资者关系活动主要内容介绍	<b>投资者提出的问题及公司回复情况</b> 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： <b>1、请问公司截止今年九月份，订单同比增长多少？谢谢</b> 答：尊敬的投资者，您好！截至2025年9月，公司订单数据仍在统计核算中，具体同比增长情况需结合订单类型（正式合同/意向订单）、产品结构等维度综合梳理。感谢您的关注与理解！ <b>2、请问公司参与的低空委是否经过审批登记 有无被取缔的可能</b> 答：尊敬的投资者，您好！公司参与的低空经济相关行业组织（“低空委”），其设立及运作均符合国家相关法律法规及行

业管理规定，已完成必要的审批登记程序，具备合法合规的运营资质。

目前该组织各项工作正常推进，不存在被取缔的情形。公司将持续依托合规的行业组织平台，积极参与低空经济领域的技术交流与产业协作，推动相关业务合规发展。感谢您的关注！

**3、请问剔除意向订单 公司的订单还充裕吗 能排到哪一年**

答：尊敬的投资者，您好！剔除意向订单后，公司当前订单充裕。由于订单履约受客户需求节奏、产品交付周期等因素影响，且部分订单涉及动态调整，暂无法精确测算订单可排至具体年份。后续公司将持续通过市场拓展、技术迭代巩固订单储备，保障生产经营连续性。感谢您的关注！

**4、公司网站上很难看到公司比较激励人心的新闻。看到的还是几年以前的，另外，新设的分公司也未在网站体现，希望公司能够改善一下。**

答：尊敬的投资者，您好！非常感谢您的反馈与监督，公司已高度重视官网信息更新不及时的问题，具体改进计划包括：一、加快新闻动态更新频率，每月至少更新 2-3 条公司业务进展、研发成果、重大合作等信息；二、补充新设子公司、分公司的基本情况、业务方向及联系方式；三、优化官网栏目设置，新增“投资者关系”“新业务动态”板块，提升信息查询便捷性。预计官网优化工作将在 2025 年第四季度完成，届时公司将通过投资者关系平台告知全体投资者。后续公司也将建立官网信息更新长效机制，确保信息及时、准确披露。感谢您的关注！

**5、董事长您好。根据《上市公司监管指引第 10 号——市值管理》，市值管理是以提高公司质量为基础，为提升公司投资价值和股东回报能力而实施的战略管理行为。以此，您对公司的市值管理工作满意吗？**

答：尊敬的投资者，您好！公司始终将《上市公司监管指引第 10 号——市值管理》的要求融入经营管理，我们认为市值管理的核心是“以公司质量为本，以价值传递为纽带”。目前，

公司通过聚焦主业、加大研发、拓展新业务提升内在价值，通过稳定分红、加强投资者沟通、提升信息披露透明度传递投资价值，取得了一定成效，但也清醒认识到，在市值管理的精细化程度（如市场沟通的针对性、价值传递的时效性）上仍有提升空间。未来，公司将进一步完善市值管理体系：一方面持续夯实主业竞争力，以业绩增长支撑市值稳定；另一方面优化投资者沟通策略，更精准地向市场传递公司投资价值，努力实现公司价值与市场估值的良性匹配，切实维护股东尤其是中小股东的利益。感谢您的关注！

**6、邹总您好，数据链从下游机载、弹载、舰载、星载及单兵装备等分门别类来看，当下公司数据链产品各自的大致占比？以及未来的发展趋势？怎么看待数据链在十五五的发展趋势？谢谢。**

答：尊敬的投资者，您好！从当前业务结构看，公司数据链产品在机载领域占比相对较高；随着新一代数据链装备的推进，弹载、舰载、星载及单兵领域的占比有望逐步提升。“十五五”期间，国防信息化建设将进一步深化，国内数据链市场规模有望保持较快的增长速度。公司将持续加大数据链产品的研发与市场投入，把握行业机遇。感谢您的关注！

**7、希望公司以后不要再把定增计划放季报年报内，妥妥的压制股价，投资者苦不堪言。**

答：尊敬的投资者，您好！近年来，与年度报告同期审议的《关于提请股东大会授权董事会以简易程序向特定对象发行股票的议案》，是依据《上市公司证券发行注册管理办法》等规定，于年度股东大会申请授权董事会办理简易程序向特定对象定向增发股票事宜。此授权属常规操作，仅赋予公司合规融资资格。目前具体方案、发行规模、对象等均未确定。公司考虑以简易程序定增，是公司基于行业发展前景和自身规划作出的战略决策，未来将结合公司项目情况决定是否推进。若未来根据业务需求启动发行，募集资金将用于符合公司战略发展的项目，有助于优化资本结构、增强资金实力，从而提升公司长期竞争力，为股东创

造更大价值。感谢您的关注！

#### 8、对公司 2025 年的经营业绩有什么瞻望？

答：尊敬的投资者，您好！2025 年，公司的积极进展与挑战并存。

积极进展方面：特殊应用领域项目加速推进。2025 年作为“十四五”收官之年，公司参与的特殊应用领域项目进展提速，上半年新增订单（含正式合同和意向订单）金额同比大幅上升；新产品与新业务拓展成效显著。宽普科技 X 以上频段新产品通过客户验证，新领域突破持续；仁健微波全国产化信号源产品市场认可度高，微小目标探测雷达设备在航天某单位比测中获技术及综合得分双第一，为“第二增长曲线”奠定基础。季度营收环比改善。2025 年第二季度营业收入环比第一季度增加 145.56%，显示经营端逐步回暖。

挑战方面：生产与供应链压力。下游紧急订单集中释放导致产能分配紧张，叠加上游供应商交付延迟，物料齐套受阻，影响整体交付进度；合同审批周期与付款流程问题。下游行业销售合同审批周期延长问题虽有改善但未彻底解决，客户付款流程无明显优化，期末应收款项余额较高，信用减值损失增加；上半年业绩同比下滑。受上述因素影响，2025 年上半年营业收入 16,214.14 万元（同比降 41.01%），归属于上市公司股东的净利润 760.14 万元（同比降 90.34%）。

基于以上，收入确认进度和回款进度均存在不确定性，目前难以对 2025 年的经营业绩进行预测，请关注公司定期报告信息。感谢您的关注！

9、半年报中描述：1、公司上半年新增订单（含正式合同和意向订单）情况明显好转，新增订单（含正式合同和意向订单）金额同比大幅上升。请问新增订单是什么以及下游应用场景？2、由于下游客户大量需求在本报告期集中释放，紧急订单增多，给公司生产计划及产能分配带来挑战，同时，上游器件及工序代工供应商受行业订单集中影响，亦出现交付延迟等问题，对公司物

**料齐套造成较大影响。请问三季度该影响消除了么？**

答：尊敬的投资者，您好！针对您的问题回复如下：

公司上半年新增订单主要涵盖射频功放、频率源、微小目标探测雷达等核心产品，下游应用场景包括：国防电子领域、民用通信领域、低空经济领域及电子测试仪器领域。

2025年三季度公司持续通过三项举措改善供应链效率：一是优化生产计划排期，采用“优先级动态调整”机制提升产能利用率；二是建立多供应商备选体系，降低单一供应商依赖；三是与核心上游厂商签订长期供货协议，锁定关键器件供应。感谢您的关注！

**10、董事长您好，公司多年来在研项目比如隐身材料，红外整流罩，碳纤维等等所谓的高科技产品迟迟没有市场，公司营收和利润多年来滞胀，现在还出现明显下滑趋势。请问公司领导，为什么不去转变思路，去开发适合市场的大众产品呢？比如机器人，无人驾驶，芯片？**

答：尊敬的投资者，您好！首先感谢您的宝贵建议。公司在隐身材料、红外整流罩等领域的研发项目，因技术门槛高、军工客户验证周期长，目前仍处于市场培育阶段，部分产品已进入小批量试用，后续将根据客户反馈逐步推进商业化落地。关于拓展大众产品领域，公司始终坚持“聚焦主业、适度延伸”的战略逻辑：机器人、无人驾驶、芯片等领域虽市场广阔，但技术路径与公司现有核心能力（射频微波、特种材料）差异较大，盲目切入不仅面临较高技术壁垒，还可能导致资源分散，影响主业发展。当前，公司正通过“军技民用”战略，将现有技术向低空经济、民用大飞机、电子测试仪器等领域转化，既依托技术优势，又能开拓新增长极，更符合公司可持续发展需求。感谢您的关注！

**11、目前公司真正拿得出手的产品是哪一款？目前的产量是多少？能给公司创造多少利润？目前公司的应收款还有多少？有没有坏账的可能？**

答：尊敬的投资者，您好！公司在射频微波领域的核心产品

包括射频功放、频率源、微小目标探测雷达等，其中射频功放产品技术优势突出，已广泛应用于国防电子、民用通信等领域。截至 2025 年 6 月末，公司应收票据及应收账款余额为 6.68 亿元，与年初基本持平。公司主要客户为科研院所、整机及组件厂商，货款结算以票据为主，近年来受经济环境与行业政策叠加影响，客户结算周期延长，导致应收账款余额变化不大。公司主要客户信用状况良好且实力较强，应收款项发生大规模坏账的风险较低，但不排除个别客户因经营调整导致付款延迟的可能。公司已建立完善的坏账风险防控机制，将通过加强回款跟踪、计提足额坏账准备等方式，有效应对潜在风险。感谢您的关注！

**12、公司领导好，在特殊应用材料领域，过往下滑十分厉害，请问这一块业务的最新进展及未来发展预期？**

答：尊敬的投资者，您好！受行业周期调整与市场需求结构变化影响，公司特殊应用材料业务此前确实面临一定压力。目前，公司正通过“技术升级+场景拓展”双路径推动业务复苏：一方面持续优化现有材料配方与生产工艺，提升产品性能以匹配下游客户新一代装备需求；另一方面积极推动“军技民用”，将部分特种材料技术向新能源电池、高端装备制造等民用领域延伸，拓宽市场空间。公司将持续加大该领域研发与市场投入，推动业务重回增长轨道。感谢您的关注！

**13、公司领导好，今年以来，公司的收入确认节奏及应收计提损失持续对公司收入和净利润带来不良影响，公司三季度以及未来经营上述两项事项是否会继续恶化？当下影响是否有所缓解？公司有何举措应对上述问题？**

答：尊敬的投资者，您好！尽管 2025 年第二季度下游行业因短期调整导致的销售合同审批签订周期延长问题有所改善，但目前尚未完全解决，下游客户的付款流程亦未见明显改善。为应对上述不利影响，公司已采取系列应对措施，包括但不限于与下游客户梳理合同审批流程以推动签署进度，积极配合下游客户对产品及时验收，加强对合作客户日常经营及信用情况的跟踪了

解；同时与下游客户充分沟通，优化应收账款管理机制，尽最大努力加快货款回收。感谢您的关注！

**14、公司领导好，公司最新的在手订单是多少？未来订单预期展望怎么样？再融资的射频微波产业化基地建设项目最新进展？**

答：尊敬的投资者，您好！从订单趋势看，2025年上半年公司新增订单（含正式合同和意向订单）金额同比大幅上升，随着国防信息化建设持续推进，以及公司在低空经济、电子测试仪器等新领域的拓展落地，预计未来订单需求将保持稳定增长态势。再融资的射频微波产业化基地建设项目正稳步推进，目前新建厂房已完成封顶，后续将进入内部装修、设备采购与安装调试阶段。公司将加快项目建设节奏，力争早日投产以满足日益增长的产能需求。感谢您的关注！

**15、贵公司投资的伟驰科技，至今是否盈利？**

答：尊敬的投资者，您好！截至2025年8月，伟驰科技未经审计的财务报表显示其已实现盈利。后续公司将持续关注伟驰科技经营情况，相关进展将按规定及时披露。感谢您的关注！

**16、请问王总对公司发展是否有信心，有无具体的市值管理措施？谢谢！**

答：尊敬的投资者，您好！公司董事会及管理层对公司长远发展充满信心，信心源于公司在射频微波、特种材料领域的技术积累，以及国防信息化、低空经济等行业机遇的持续释放。在市值管理方面，公司具体通过两大方向推进：一、夯实内在价值根基，聚焦主业经营，持续做好生产管理、研发创新等核心工作，通过技术升级、新业务拓展不断提升公司可持续发展能力；二、强化市场价值传递，一方面持续稳定实施现金分红，与股东共享发展成果；另一方面加强投资者关系管理，通过业绩说明会、互动易等渠道及时回应市场关切，同时提升信息披露透明度，切实向市场传递公司经营理念与投资价值。感谢您的关注！

**17、请问公司有无意向拓展机器狗等人工智能产品？谢谢！**

答：尊敬的投资者，您好！公司长期聚焦射频微波领域的技术研发与产品创新，而机器狗的数据传输、通信互联及雷达感知功能，均与射频微波技术高度相关——公司技术可保障机器狗数据稳定传输、实现与外部设备高效通信，并助力雷达精准感知环境，提升其环境适应能力。尽管公司射频微波技术在机器狗应用场景具备可行性，但目前公司核心战略仍聚焦于特殊应用领域，暂未在机器狗等人工智能产品场景投入资源。未来，公司将基于自身技术优势，审慎评估各类新兴领域的拓展机会。感谢您的关注！

**18、公司领导好，今年以来，公司的收入确认节奏以及应收计提损失持续对公司收入和净利润带来不良影响，公司三季度以及未来上述影响是否继续恶化？上述两项事项是否有所缓解？公司的有何举措应对上述问题？**

答：尊敬的投资者，您好！尽管 2025 年第二季度下游行业因短期调整导致的销售合同审批签订周期延长问题有所改善，但目前尚未完全解决，下游客户的付款流程亦未见明显改善。为应对上述不利影响，公司已采取系列应对措施，包括但不限于与下游客户梳理合同审批流程以推动签署进度，积极配合下游客户对产品及时验收，加强对合作客户日常经营及信用情况的跟踪了解；同时，与下游客户充分沟通，优化应收账款管理机制，尽最大努力加快货款回收。感谢您的关注！

**19、公司领导好，公司在出口方面有哪些产品储备和订单储备？**

答：尊敬的投资者，您好！公司密切关注国际市场需求以及出口管制政策，在符合相关规定的前提下，积极推进具备技术优势的射频微波类产品的出口业务拓展。目前，公司有部分射频微波产品具备出口潜力，目前处于市场开拓阶段，具体订单储备情况会随着业务的推进而动态变化。公司将持续深耕海外市场，努力挖掘出口机会。感谢您的关注！

**20、公司领导好，请问公司在低空经济、无人机反制等新兴**

领域的最新业务进展？未来的发展预期或者说经营目标是什么？

答：尊敬的投资者，您好！公司在低空经济、无人机反制领域的最新业务进展及发展规划如下：

#### 一、最新业务进展

项目落地：公司微小目标探测雷达已中标深圳某国有控股上市公司项目，目前正推进设备安装与交付，该产品可用于低空目标监测，为低空交通管理提供技术支持；

合作拓展：凯际智能近期与广州某无人机系统开发商签订战略合作协议，双方将联合研发无人机反制相关产品，共同打造低空管制监管系统，推动商业化落地；

市场对接：正积极对接粤港澳大湾区低空经济相关应用场景，如机场、港口、重点园区的低空安防需求，探索项目合作机会。

#### 二、未来发展预期与经营目标

短期内，持续加大研发投入，加快技术成果转化，推出适配低空经济、无人机反制场景的成熟产品；中长期，依托技术优势，在粤港澳大湾区及周边地区建立稳定的市场份额，成为低空经济领域核心射频微波技术与解决方案供应商，为公司业绩增长开辟新赛道。后续若有重大进展，公司将严格按照规定履行信息披露义务。感谢您的关注！

**21、明年新的大楼将建成，新增加的产能过剩问题怎么解决？比较大的折旧费用这么看待？**

答：尊敬的投资者，您好！关于新增产能与折旧费用，公司已有明确规划与应对：

一、产能消化方面：2025年上半年公司新增订单（含正式合同和意向订单）金额同比大幅上升，随着国防信息化建设持续推进，相关产品需求将逐步释放，公司对产能的需求也将同步增加，后续将在满足客户订单交期需求的前提下，合理规划产能布局，不存在“过剩”风险；

二、折旧费用方面：公司将严格按照《企业会计准则》的相关要求，对新大楼及配套设备的折旧费用进行规范核算，确保财务数据真实准确；同时，公司将通过提升产能利用率、优化成本管控等方式，降低折旧费用对经营业绩的影响。感谢您的关注！

**22、公司去年以来先后设立凯际智能和凯测智能，凯际智能与深圳市智胜高技术研究院于去年 10 月签订《关于推动低空经济示范与产业生态共建战略合作协议》后毫无动静，请问王总，低空经济业务方面是否仍在开展？有无取得实质性订单或在谈订单？**

答：尊敬的投资者，您好！公司低空经济业务正持续推进且已取得阶段性进展，并非“毫无动静”，具体情况如下：

一、技术转化与项目落地：公司微小目标探测雷达已成功中标深圳某国有控股上市公司项目，目前正有序推进设备安装与交付工作，预计将在短期内完成验收；

二、合作拓展：凯际智能近期已与广州某无人机系统开发商签订战略合作协议，双方将围绕低空经济中的无人机反制领域，开展产品联合研发与商业落地合作，计划共同打造完整的低空管制监管系统设备并推动市场推广；

三、市场布局：公司正积极对接粤港澳大湾区及周边地区的实际应用场景，如低空交通管理、重点区域安防等，全力推进低空经济相关技术与产品的商业化落地。

后续若有重大进展，公司将严格按照监管规定履行信息披露义务。感谢您的关注！

**23、请问王董：康泰威近年来一直没什么起色，还有发展前景吗？为什么不把它剥离出去？**

答：尊敬的投资者，您好！感谢您对公司特殊应用领域材料业务的关注。康泰威作为新劲刚的重要子公司，其特殊应用材料业务是公司“射频微波+特种材料”双主业布局的核心组成部分，对公司战略完整性至关重要，目前不存在剥离计划。特殊应用材料从研发到定型需经历长期严格的验证流程，期间虽面临挑

战，但公司对该业务的投入与推进决心从未动摇，且已取得阶段性成果：2020年，康泰威应用于X型号飞行器的热障涂层产品已完成定型并实现量产，为公司贡献稳定营收；X型吸波复合材料产品也已通过客户端前期技术验证，后续起量进度取决于下游装备定型及列装情况，当前存在一定的行业不确定性。未来，公司将持续加大康泰威研发投入，提升产品技术竞争力，同时拓展市场渠道、深化客户合作。特殊应用材料业务需长期积累，公司将全力推动其实现更快更好发展。感谢您的关注与支持，欢迎继续提出宝贵意见！

**24、国家高精尖武器对传统武器装备碾压。且更新换代加剧，需求会更越来越少，公司如何应对这种变化？公司的发展战略有没有调整？比如向低空经济和人工智能方面拓展？**

答：尊敬的投资者，您好！针对国防装备更新换代及需求结构变化，公司已制定清晰应对策略并调整发展方向，具体包括三方面：

一、持续维持高比例研发投入，聚焦特殊应用射频微波领域的技术迭代，确保产品性能匹配高精尖武器装备需求；

二、提前布局前沿领域，依托现有雷达、电子对抗技术积累研发“低慢小”探测雷达，基于频率源技术推出高性价比全国产化信号源产品，抢占技术制高点；

三、积极推进“军技民用”战略：射频功放产品已进入C919产业链并实现小批量交付；2024年7月成立的广东凯际智能，正推动体系内的射频微波技术向低空经济、卫星互联网等新兴领域转化，在深耕老客户的同时挖掘新项目机会。

公司战略调整始终围绕“技术优势延伸”展开，既应对军工领域需求变化，也开拓民用新市场。感谢您的关注！

**25、2024年12月31日到今年半年报。公司的应收账款没有什么变化，今年以来公司催收力度不够还是客户资金困难抑或别的原因？请董事长回答。谢谢！**

答：尊敬的投资者，您好！公司主要客户为科研院所、整机

及组件厂商，信用状况良好且实力较强，应收款项不可收回的风险相对较低。2024年末至2025年半年报期间应收账款余额保持稳定，主要受下游行业环境变化影响，下游客户整体结算周期有所延长，款项回收节奏放缓。后续，公司将进一步加强客户经营状况及信用跟踪，深化与下游客户的沟通协调，优化应收账款管理机制，成立专项回款小组全力加快货款回收，切实有效控制坏账风险。感谢您的关注！

**26、公司在接下来军工通信数据链领域是否有新的重大订单签订呢？**

答：尊敬的投资者，您好！公司正积极推进特殊应用通信与数据链业务的市场拓展与订单洽谈，当前生产经营一切正常。若后续签订需披露的重大订单，公司将严格依照《证券法》《上市公司信息披露管理办法》等法律法规履行信息披露义务，及时向市场公告。感谢您的关注！

**27、您好董监高领导，新劲刚在军用数据链市场的产品份额预计会有怎样的提升变化呢？**

答：尊敬的投资者，您好！公司特殊应用通信与数据链业务主要由子公司宽普科技承载，其市场份额提升依托核心优势：20余年积累的品牌影响力、丰富的储备项目、行业领先的客户响应速度与产品可靠性，具备深厚的技术积淀与研发成果转化能力。目前相关业务生产经营正常推进，后续公司将通过持续迭代技术、优化产品性能、深化客户合作等方式提升市场竞争力，力争逐步扩大在军用数据链市场的份额。感谢您的关注！

**28、您好，新劲刚如何看待军工信息化行业的未来发展趋势中公司能参与到哪种程度和扮演的角色？**

答：尊敬的投资者，您好！随着国防装备向智能化、信息化升级，军工信息化行业将迎来长期发展机遇，核心元器件、数据链、电子对抗等细分领域需求将持续增长。公司在该行业的参与度与角色定位清晰，核心业务由两大子公司支撑：

全资子公司宽普科技：深耕特殊应用射频微波发射组件领域

20 余年，产品覆盖机载、舰载、弹载等多类武器平台，及通信数据链、电子对抗、雷达等应用领域，多项产品填补国内空白、实现进口替代，稳居行业领先地位；

控股子公司仁健微波：专注微波频率源组件研发 10 余年，产品应用于雷达、通信、电子对抗等场景，其中高速捷变频率源的转换速度、超低相噪捷变频率源的相位噪声控制能力达国内外领先水平，拥有高行业知名度。

未来，公司将持续发挥技术与产品优势，深度参与军工信息化建设，力争成为核心元器件与解决方案的重要供应商。感谢您的关注！

**29、在十四五结束的关键时期，三四季度交货会不会加快？顺便展望一下十五五的规划对公司的影响！**

答：尊敬的投资者，您好！公司产品交付始终以合同约定或客户需求为导向，三四季度交付节奏将严格按照订单计划推进。近年来，体系化战争、无人机非对称战争形态快速发展。十五五期间，新质新域战斗力建设很大可能成为装备发展的重点。公司的通信与数据链射频前端产品作为体系化战斗力的重要环节，无人机遥控遥测产品和无人机反制装备作为非对称战斗力的重要方面，都有望充分受益，但受当前行业短期调整仍在持续的影响，需求向实际收入的转化存在一定不确定性。公司将密切关注政策动态，提前布局技术与产品，积极把握行业机遇。感谢您的关注！

**30、宽普科技在卫星互联网领域有实质订单了吗？铖昌科技明确表示已批量供货。**

答：尊敬的投资者，您好！子公司宽普科技在特殊应用卫星通信领域具备一定技术积累与项目储备，目前正积极推进相关业务拓展。若后续取得需披露的重大日常经营合同或订单，公司将严格按照监管要求及时履行信息披露义务，确保信息公开透明。感谢您的关注！

**31、公司的产品在民用领域才有广阔的前景，难道说公司就没有一点敏感性吗？**

	<p>答：尊敬的投资者，您好！公司高度重视民用领域的市场潜力，早已将“军技民用”纳入核心战略并积极落地，并非缺乏市场敏感性。射频功放产品已成功进入 C919 产业链，目前已实现小批量交付，持续为国产大飞机配套提供技术支持；2024 年 7 月专门成立广东凯际智能，聚焦推动公司体系内成熟的射频微波技术向低空经济、卫星互联网等民用新兴领域转化，当前正积极对接应用场景，持续挖掘民用市场机会。后续公司将进一步加大民用领域拓展力度，充分释放技术价值。感谢您的关注！</p> <p><b>32、公司新大楼已经建成，请问形成生产力还需要多长时间？</b></p> <p>答：尊敬的投资者，您好！目前公司新厂房尚未完成建设，根据相关协议约定，新厂房建筑物预计将于 2026 年 1 月 5 日前完成竣工，具体形成生产力的时间将结合工程进度有待确定，公司会加快推进各环节工作，力争早日实现投产。感谢您的关注！</p> <p><b>33、三季度产品的交付相比二季度又没有明显的改善？</b></p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司产品交付严格依照合同订单约定及客户需求推进，生产履约全程处于计划管控范围内。后续公司将根据订单动态优化生产排期，进一步保障交付稳定性与及时性。感谢您的关注！</p>
附件清单(如有)	
日期	2025-09-19