

证券代码：688592

证券简称：司南导航

上海司南卫星导航技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-001

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 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称（排名不分先后）	华鑫证券、华金证券、华泰证券、中泰证券、瑞华投资、长江证券、广发证券、德汇资产、中银基金、国联安基金、东北证券、中信建投、华安证券、淡水泉、惠升基金、浦银安盛、财通证券、北大方正人寿、国泰基金、国泰君安、恒越基金、开源证券
时间	2023 年 9 月 19 日 14:00-17:30
地点	上海市嘉定区澄浏中路 618 号 2 号楼会议室
上市公司接待人员	总经理兼董事会秘书：王昌 证券事务代表：潘玉涛
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司整体情况介绍 介绍公司整体情况及各个业务方向情况。 二、参观公司展览室 三、问答环节主要内容 1、卫星导航产品毛利率持续提升，中报毛利率如何？驱动力在哪？ 答：公司主营业务保持了较好的盈利能力，毛利率从 2021 年的 54.70%，到 2023 年上半年的 54.66%，中间虽有些许的波动，但总体平稳。能保持良好的盈利能力，主要得益于公司持续对研发的投入以及产品的更新迭代。募投项目（新一代

	高精度 PNT 技术升级及产业化项目) 将聚焦高精度导航技术的全面升级, 有望成为业绩高速增长的核心驱动力之一。 2、公司应收账款和存货增长较快, 资产周转明显放缓, 原因是什么, 公司将采取哪些可行措施在扩大销售的同时提高资产周转效率? 答: 应收账款: 2022 年末为 20,521.45 万元, 2023 年 6 月末为 18,458.22 万元, 较期初下降了 2,063.23 万元。 存货: 2023 年 6 月末, 存货余额为 15,455.73 万元, 较期初 14,720.39 万元增加了 735.34 万元, 增加的主要原因: ①公司针对目前采购原材料的实际交货周期重新设置了安全库存, 并对部分器部件增加了战略性储备; ②为保证 2023 年下半年的需求销售需求增加了相应的备货。 目前应收账款和存货处于公司可控范围, 在此基础上公司加强了管理。对应收账款, 严格信用管控制度, 落实到人; 对存货, 加强库存管理, 优化库存结构, 分析现有存货的必要性、可控性, 进一步规范供应链管理。相信随着下半年销售的增长, 资产的周转效率会有较大的提升。 3、海外收入地区分布及增速情况? 增长主要来自哪些产品或应用场景? 未来这方面规划? 答: 公司 2022 年海外销售 7,961.70 万元, 销售覆盖 100 多个国家及地区, 按区域汇总划分如下: 亚洲 40.00%、欧洲 38.25%、南美洲 8.38%、非洲 9.33%、北美洲 3.02%、大洋洲 1.03%。主要销售产品为公司数据采集设备、高精度 GNSS 模块。公司目前已经加大海外业务的人员及资金投入, 未来将通过设立海外子公司, 以在当地本土化运作优化公司在全球的经销网络管理体系, 提升公司对海外各地市场的感知力, 增强公司产品在海外综合竞争力, 提升在当地的服务能力,
--	--

	保障在海外市场的快速增长。 4、去年公司营收拆分（按下游、按产品） 答：2022 年公司营收按产品及服务分类划分如下： （1）高精度 GNSS 模块 8,158.79 万元 占比 24.33%； （2）数据采集设备 17,737.91 万元 占比 52.89%； （3）农机自动驾驶系统 2,513.88 万元 占比 7.50%； （4）数据应用及系统解决方案 4,986.54 万元 占比 14.87%； （5）其他 139.52 万元 占比 0.41%。 5、海外市场拓展主要难点在哪里，怎么应对 答：目前海外市场拓展存在如下难点：（1）中国品牌海外知名度弱；（2）公司对海外需求的敏感度不够高；（3）公司部分新产品新方案处于推广初期阶段，还没有达到规模效应。 应对方案：（1）加大海外宣传投入，提高司南导航品牌海外知名度；（2）公司将在海外设立子公司，以当地本土化运作有针对性做好全球高精度产品的应用和服务，了解海外客户需求；（3）公司将持续通过差异化产品竞争策略抢占市场。 6、乘用车自动驾驶方面进展及整体规划？ 答：面向自动驾驶，目前公司正在进行车规级芯片以及模组的认证，同时开展功能安全质量体系的建设以及研发能力的建设，此外，我们还积极拓展自动驾驶市场，并牵头自动驾驶高精度定位行业标准的起草工作。公司在芯片/模块、RTK 算法、组合导航等方面具备技术优势。 7、Quantum-IV SoC 芯片的研发进度，以及在无人机领域的
--	--

	应用？ 答：目前 Quantum-IV SoC 芯片研制顺利，整体项目进度符合预期。当前我司正基于 Quantum-III SoC 芯片的产品进行无人机市场的开拓，算法迭代，并在巡检无人机领域取得进展。我们相信体积更小、功耗更低的 Quantum-IV SoC 将更加适配无人机市场需求。 8、公司在本行业是否具备技术领先优势，是否有专有技术？ 答：公司自主研发的高精度 GNSS 芯片、模块及相关技术，达到了国内领先、国际先进水平，并已向应用市场大规模推广。截至 2022 年底，公司累计已出售超过 70 万片以上具有完全自主知识产权的高精度 GNSS 板卡/模块，不但打破了进口产品垄断地位还远销海外一百多个国家和地区。截至 2023 年 6 月底，公司拥有授权专利 69 项，其中授权发明专利 46 项（含美国发明专利 7 项），另有 9 项受理中的发明专利进入实质审查和公开阶段。并且公司及子公司主持或参与了高精度卫星导航应用领域的已实施的 4 项国际标准、21 项国家/行业/团体标准的制定。 9、当前领域公司主要竞争对手是？公司核心竞争实力体现在？ 答：（1）国内芯片、模块领域的主要厂商为司南导航、北斗星通；（2）国内接收机领域的主要厂商为司南导航、南方导航、华测导航、中海达；（3）国内农机自动驾驶系统市场主要厂商为：司南导航、华测导航、联适技术、黑龙江惠达、丰疆智能。 公司的核心竞争力体现如下几个方面：（1）核心技术自主可控，实现国产化替代；（2）在高精度卫星导航定位领域具有
--	--

	技术引领者优势；（3）研发团队深厚技术底蕴且敢于创新； （4）成熟应用并得到客户认可的高精度、高性能 RTK 算法；（5）品牌优势；（6）经验丰富的客户服务团队。 10、公司目前市场份额多少，未来是否有份额提升的可能性，以及如何做到？ 答：上市前，公司高精度模块国内市场占有率约为四分之一，RTK 接收机国内市场占有率约为 6%。公司在 2023 年上半年已经增加销售及技术人员储备，并通过公司募投项目（新一代高精度 PNT 技术升级及产业化项目、营销网络建设项目）的实施，通过产品差异化竞争，提升公司的产品综合竞争力，提高公司服务能力，来达到拓展潜在用户群体、抢占市场份额、达到市场的深度渗透，创造新的业务增长点目标。 11、公司对于员工激励是否已有安排，未来是否考虑做股权激励 答：公司目前尚未实施员工激励计划，但已经在计划股权激励方案。
附件清单（如有）	无