

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：2025-04

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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
参与单位名称及人员姓名	民生加银、东方证券、长信基金、平安养老、中金公司、财通证券、崇山投资、文博启胜投资、朱雀基金
时间	2025年3月12日-2025年3月13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>主要问题交流</p> <p>1.2024年，雷达板块业务开展情况如何？</p> <p>2024年，雷达板块业务拓展取得良好成效。防务雷达内销业务发展平稳；军贸业务新签较好，市场区域持续实现新突破，公司产品在国际市场的竞争力和影响力均有所提升。空管雷达重点项目交付顺利。气象雷达市场开拓成效显著，新签山东、江苏等多省市国债项目。</p> <p>2.公司军贸雷达有哪些产品？</p> <p>公司军贸产品主要分为机载雷达和地面雷达，产品包括第三代及三代半战斗机主战机载火控雷达、武器定位雷达、反隐身情报雷达、武器制导雷达、靶场测控雷达、机载成像雷达。</p> <p>3.军贸雷达的生产周期是多久？</p> <p>根据产品的复杂程度、采购数量等不同因素，雷达类产品的交付周期为1-3年，公司按照合同的约定履行交付验收工作并确认相应收入。</p> <p>4.防务雷达内销产品和军贸产品在价格上是否存在差异？</p> <p>内销产品和军贸产品的定价方式不同。国内项目按照客户的定价管理办法确定价格。军贸项目参与国际市场竞争，根据各国商务洽谈情况，采取的是“一国一策”的定价方式，各项目定价不同。</p>

	<p>5.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。</p> <p>6.公司 2024 年军贸新签情况如何？ 2024 年，公司全力开拓海外项目，军贸新签情况较好。</p> <p>7.2025 年，公司是否能够延续 2024 年军贸新签的状态？ 近年来随着国际热点地区冲突的不断加剧、各国边境保护和早期威胁识别需求的增加，全球国防支出稳步增长，军用雷达市场规模预计会保持增长的态势。公司持续深耕传统市场，积极开拓新兴市场，预计军贸业务具有较好的可持续性。</p> <p>8.公司低空业务发展情况？ 2024 年以来，公司积极响应国家和上级单位的号召，大力发展低空经济等战略性新兴产业，先后与多家政府及企事业单位确立了战略合作伙伴关系，并已取得了低空项目订单。公司构建了全域低空（经济）智能感知网，充分发挥雷达领域的技术优势，打造低空经济“天织”计划，包括“天卫 蜘蛛网”低空监视反制系统、“天卫 雨燕”低空气象保障系统、“天卫 巡隼”飞行应用系统，实现“看得到、联得上、供得准、找得到、控得住”的低空安全保障目标。</p> <p>9.公司的工业软件业务主要是哪方面的产品？ 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。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。</p>
	未提供书面材料。
日期	2025 年 3 月 14 日