

证券代码：688375

证券简称：国博电子

南京国博电子股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-004

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
参与单位名称及人员姓名	长江证券、广发证券、大家资管、信达澳亚、博时基金、恒生前海、泓德基金、中欧基金、兴业基金、鹏华基金、天治基金、蜂巢基金、同泰基金、创金合信、华富基金、中银基金、南华基金、太平基金、华夏基金、东兴基金、长安基金、中航基金、摩根士丹利、海港人寿、渤海人寿、大朴资产、毅木资产、源乘投资、汇升同道、聆泽私募、东方睿石、中大君悦、海金投资、昊泽致远、上汽顾臻、申九资产、涌津投资、稷定资本、山岳私募、坤阳资产、共同基金、新传奇私募、喜世润投资、江苏瑞华、前海道谊、磐厚动量、创富兆业、诚盛投资、煜德投资、禾升投资、中信资管、中邮证券、国信资管、华西证券、东方资管、爱建资管、华泰资管、贝莱德、红杉资本、国寿资产、合众资产
时间	2025 年 4 月 18 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 刘洋
投资者关系活动主要内容介绍	1、去年四季度和今年一季度公司的毛利率水平整体都超过了 40%，这个主要是来自公司更具竞争力的产品出货更多牵引还是公司在生产的工艺流程上做了更多的优化？ 公司主营业务毛利率总体保持在一个稳定的区间内。毛利率变化的原因一方面是，公司在日常经营管理中注重成本管

	控，通过精益制造管理提升、工艺优化、自动化生产技术应用、自研芯片等措施来提高生产效率、降低成本，确保盈利能力和利润率保持稳定增长。另一方面，由于行业宏观因素和下游需求变化，公司产品结构相应调整，也是原因之一。 2、从财报上看，公司去年四季度营收止住了连续下滑的趋势实现了同比正增长，但是现在一季度营收同环比又有一定下滑，主要是什么原因？主要是需求相对疲软还是客户对于采购节奏的安排影响？ 公司今年一季度营业收入同环比下降主要原因是受到行业宏观因素，以及产品交付节奏的影响，T/R 组件和射频模块业务收入有所减少，业绩阶段性承压。 3、从公司的资产负债表上看，公司的存货在过去两年行业需求波动期间一直呈现逐季下降的趋势，但是在今年一季度我们发现公司的存货又有相对升高，这个怎么解读？ 公司非常重视存货管理，通过“以销定产，以产定采”的措施加强供应链管理，建立安全供应链，减少存货积压，确保存货周转率维持在良好水平。一季度公司存货增长主要原因为基于下游客户需求，进行正常的生产库存储备。 4、公司军品产品目前的生产交付周期大概多长？从公司接到订单到确认收入的周期有多长？ 公司生产销售的 T/R 组件产品具有定制化特点，主要用户为各科研院所和总体单位等专用产品客户。公司接到客户订单后，进行生产并完成交付，以客户确认收到货物并验收作为收入确认的时点，由于客户内部审批流程较为复杂，T/R 组件业务验收周期较长，具体到不同产品型号各有差异。 5、2025 年是“十四五”攻坚最后一年，公司如何看待今年特种领域订单的情况？ 在今年的全国两会期间，习近平总书记在出席解放军和武警部队代表团全体会议时发出“动员令”，强调落实高质量发
--	---

	展要求，实现我军建设“十四五”规划圆满收官。十四届全国人大三次会议解放军和武警部队代表团新闻发言人吴谦在答记者问会上表示，2025年全国一般公共预算安排国防支出1.81万亿元，比上年执行数增长7.2%，其中，中央本级支出1.78万亿元，比上年执行数增长7.2%，用于保障国防和军队现代化进程同国家现代化进程相适应，全面提高捍卫国家主权、安全、发展利益战略能力，如期实现建军一百年奋斗目标。 在相控阵雷达领域，信息化技术发展带来模式改变，信息化建设的重要程度日益彰显。相控阵雷达作为现代雷达技术的主流，其核心部件T/R组件的需求量持续攀升。公司紧跟行业发展趋势和重点预研动向，围绕用户需求进行产品策划，深度参与多个重点项目，积极开拓新的市场。 6、从公司视角来看，公司目前需要交付的“十四五”攻坚任务产品量大吗？是否现在下游有类似抢装的集中下单行为？ T/R组件领域，公司凭借在微波毫米波设计领域的技术优势和制造工艺的长期积累，在各应用平台都取得相关进展。由于保密原因，有关T/R组件产品的具体信息不便披露。公司和客户保持充分沟通，积极配合下游客户的需求进行生产计划，有序排产，保障整机客户的顺利交付。 7、过去两年特种行业在价格上经历了一些调整，从公司今年一季度的情况来看，25年公司在价格方面是否感受到明显的压力？针对当前特种行业遇到的价格压力和定价政策的转变，公司有哪些应对的举措？ 公司长期以来一直合理定价，积极应对下游客户要求降价带来的压力，目前主流产品价格均处于较为稳定的状态，影响经营业绩的风险较小。 高质量、低成本、可持续一直是行业发展的大势所趋。公司在日常经营管理中注重成本管控，通过精益制造管理提升、
--	--

	工艺优化、自动化生产技术应用、自研芯片等措施来提高生产效率、降低成本，确保盈利能力和利润率保持稳定增长。 8、当前公司的产能利用率如何？公司在特种领域有产能瓶颈吗？ 过去一年，公司按计划推进射频集成电路产业园项目建设及募投项目实施，募投项目于 2025 年 3 月达到预计可使用状态，已完成结项。综合来看，公司目前产能利用率良好，公司在射频芯片、模块和 T/R 组件领域研发制造能力的规模化和智能化进一步提升，为未来“十五五”下游需求的增长做好充分准备。 9、请介绍一下公司在卫星方向的布局情况？如何展望今年卫星业务的收入？ 近年来，我国高度重视推进商业航天领域发展，政策支持力度持续加码，卫星互联网建设步入“快车道”。我国已发布多个大型低轨星座建设计划，产业链构建日趋完善，卫星发射逐步起量，进入快速发展阶段。 国博电子主要从事有源相控阵 T/R 组件和射频集成电路相关产品的研发、生产和销售，其中 T/R 组件是低轨卫星载荷平台的核心之一，在卫星载荷中价值占比较高。公司在低轨卫星和商业航天领域均开展了技术研发和产品开发工作，多款 T/R 组件产品已交付客户。在卫星通信和感知方面，公司研发多款射频芯片产品，已形成批量供货。2025 年，公司积极布局卫星领域业务方向，持续加大研发投入，不断提升产品的性能和质量以满足日益增长的市场需求。 10、公司有跟 GW、G60 星座的总体单位接触吗？有切入相关领域的时间计划表吗？ 公司在低轨卫星和商业航天领域均开展了技术研发和产品开发工作，多款 T/R 组件产品已交付客户。作为国内卫星载荷 T/R 组件和射频集成电路产品的主要供应商之一，公司与卫
--	---

	星载荷客户保持良好的合作关系，具体情况请关注公司后续披露的定期报告。 11、公司在低空方向的布局情况如何？公司在低空方面有产品被下游规模化应用吗？ 2024 年全国两会上，低空经济首次被写入政府工作报告。作为新质生产力的代表，低空经济的发展和落地离不开通感一体的低空经济网络设施。5G-A 通感一体基站作为关键基建有望率先落地，助力低空经济快速发展。 公司是国内基站射频器件的核心供应商，与国内主流移动通信设备制造商深度合作。公司多款射频集成电路已应用于 5G-A 通感一体基站中。 此外，在低空飞行器领域，公司的射频芯片已批量应用于无人机等终端产品。 12、公司目前在 5G 基站方面的需求景气情况如何？如何展望公司未来几年在基站射频领域的收入和盈利情况？ 移动通信领域，在经历 2020-2022 年的 5G 投资高峰后，基站设备制造商固定资产投资增速显著放缓。受此影响，射频集成电路及氮化镓（GaN）射频模块需求出现结构性回调。 但随着 5G-A、6G 等新一代移动通信技术的不断演进，以及 5G-A 基站的加速落地，将进一步带动射频集成电路产业发展，对高频段、高功率射频器件的需求也将持续释放。 国博电子是国内基站射频器件的核心供应商，与国内主流移动通信设备制造商深度合作。公司的 GaN 射频模块目前主要应用于国内 4G、5G、U6G 通信基站，主要特性为大带宽，高效率，高线性度，高功率，产品功率覆盖 100W-600W，主流通信频段均有批量应用。公司多款射频集成电路产品已应用于 5G-A 基站中，在 5G-A 移动通信崭露头角。同时聚焦 5G、5G-A、U6G 基站，积极开发射频芯片产品。 13、公司终端射频芯片业务的进展情况如何？25 年这方
--	---

	面业务能够形成多大规模的收入？盈利能力如何？ 公司终端类射频芯片产品包含射频开关、天线调谐器、WIFI 模组、终端模组等，供应链韧性及质量控制能力得到客户认可，已经开始向多家业内知名终端厂商批量供货；同时基于新型半导体工艺开发完成手机 PA 等新产品，逐步开始向客户供货。具体情况涉及商业秘密且未在披露范围内，请持续关注公司后续披露的相关公告。 14、公司是否计划向天线阵列微系统等方向持续做纵向一体化延伸？ 在有源相控阵 T/R 组件领域，公司持续专注高频高密度领域业务，产品主要集中于多通道、高频、高集成方向。公司现已研制了数百款有源相控阵 T/R 组件，具有体积小、重量轻、集成度高、性能优异等特点，多个有源相控阵 T/R 组件定型批产，工程化应用于各个领域。在组件的技术发展路线上，公司积极响应未来对 T/R 组件高频高密度、轻薄化、多功能化等技术需求，布局研制开发基于异构集成的射频微系统技术，推进 T/R 组件频谱往更高频段发展，开发更高规模集成度 T/R 阵列，拓宽产品类别。同时积极推进射频组件设计数字化转型，开展设计平台数智化建设，通过自动化软件开发与实战化应用，实现 T/R 组件设计关键环节效率的大幅提升。 15、公司未来的发展战略是计划向哪些业务领域做更多拓展？ 公司以成为国内领先、国际先进的有源相控阵 T/R 组件及射频集成电路系列产品生产企业为目标，深度布局有源相控阵雷达、5G-A/6G 通信基站射频前端、移动通信终端用射频器件等核心领域，积极拓展商业航天、卫星通信、低空经济感知系统等新兴领域，深化与整机单位、科研院所和国内主流移动通信设备制造商的战略合作，提升核心竞争力，扩大市场份额和客户群体，提高市场响应速度、产品市场占有率和客户服务水
--	--

	平。 16、公司对于 2025 年全年有收入和利润的指引展望吗？ 2025 年，公司将坚持创新驱动、产融结合发展道路，围绕“一巩固三做强”业务布局，推进公司高质量发展，努力回报社会和广大投资者，推动“十四五”规划目标任务高质量完成，为实现“十五五”良好开局打牢基础。通过聚焦构筑竞争优势，持续优化产业能力布局建设，瞄准雷达、通信等技术领域，强化射频微系统、射频集成电路、射频功率器件等核心业务的市场竞争优势；通过聚焦满足客户需求，持续丰富公司产品应用领域。加强政策研究和形势研判的能力，巩固公司在雷达、5G 移动通信基站和终端等领域的市场地位，加强卫星通信、无人机、汽车电子和新一代移动通信等新兴领域的市场开拓，与下游头部客户建立战略合作，推动产品定制化开发，提升公司在芯片设计、模组集成、系统集成的市场拓展能力。
附件清单(如有)	无
是否涉及应当披露重大信息	否
日期	2025 年 4 月 21 日