

证券代码：002967

证券简称：广电计量

广电计量检测集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-006

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（投资者线上交流会）
活动参与人员	特定对象： 中信建投 许光坦、中信建投 籍星博、中金公司 张杰敏、 国海证券 张婉姝、民生证券 孔厚融、民生证券 崔若瑜 中信证券 朱翀佚、东吴证券 吴锦轩、中金公司 程乾坤 中金公司 严佳、华泰证券 黄波、广发证券 蒲明琪 光大证券 汲萌、华福证券 徐丽华、中邮证券 马强 东北证券 周兴武、浙商证券 陈姝姝、国盛证券 李枫婷 长江证券 盛意、金科投资 张诚、东吴证券 吴锦轩 华创证券 丁祎、国泰海通证券 赵玥炜、国信证券 吴双 华泰证券 黄波、东吴证券 韦译捷、中金公司 程乾坤 天风证券 莫然、国投证券 宋子豪、华福证券 王伟 国泰海通 丁嘉一、天风证券 朱晔、兴业证券 祁佳仪 招商证券 方嘉敏、兴业证券 丁志刚、西南证券 杨云杰 开源证券 张健、高盛证券 叶枝函、东北证券 顾一弘 光大证券 刘勇、深圳茂源 钟华、浙商证券 陈晨 上海证券 王亚琪、泰康资管 王博弘、君和资本 杨哲 瑞银证券 王钰、泰润丰和 于航、长城基金 柳黎 华泰证券 李锋、国信证券 王鼎、高盛证券 张俊方 中信证券 董博源、国兴资本 梁川、华泰证券 孙博 信达证券 韩冰、嘉实基金 谢泽林、中国人寿资管 赵文龙

	泉果基金 陈霄翔、汇添富基金 董霄、星石投资 王荣亮 天治基金顾申尧、博时基金 万冠宇、宁银理财 杨崢 新华基金 姚海明、平安基金 刘杰、盘京投资 常义乐 中意资管 臧怡、汇升投资 陈杰、益民基金 张树声 工银理财 孙翊、国金基金 范亮、西部利得基金 张昌平 申万宏源 陈旻、建银国际 张东旭、朴信投资 朱冰兵 西南证券 张艺蝶、长江证券 童松、中银国际证券 曹鸿生 浙商证券 刘村阳、西部证券 牛先智、中信证券 王凯司 等 112 位投资者 上市公司接待人员： 副总经理 黄英龄 董事会秘书 史宗飞 证券事务代表 苏振良
时间	2025 年 7 月 23 日，15:30-16:30
地点	无
形式	线上
交流内容及具体问答记录	一、情况介绍 史宗飞对公司近期经营情况进行说明。 二、问答环节 1.本次募投项目的背景是什么？ 答：公司本次募集资金主要是公司顺应相关行业发展需求，积极把握市场发展机遇的重要举措，为十五五业务奠定做好技术准备、产能准备和资金准备，保障十五五收入增长。 在投资节奏的把控上，公司将综合考量市场需求变化、收入规模增长及技术能力储备等核心因素，计划在未来 3 年分步实施。同时加大市场拓展力度，缩短产能爬坡周期，确保投入产出比。投资项目的建设有助于公司实现收入的稳步增长与利润的持续提升，为企业加速发展注入强劲动力。

	从资金需求角度分析，检验检测行业属于资产投入相对较重的领域，需要持续推进实验室建设以保障服务能力。新能力与产能的建设需与收入规模保持动态匹配，随着公司收入规模的稳步增长，技改投入也需同步跟进，从而为未来收入的持续增长奠定基础。 在基地建设方面，公司近年开始在全国重点区域自建实验室基地，广州总部基地与无锡基地已于 2024 年先后投入运营；武汉华中基地预计 2026 年将正式启用；西安西北基地计划于今年启动建设。后续公司还将持续筹划其他区域的基地建设，通过这一系列布局，不仅能有效降低场地使用成本，还能提升业务的稳定性与可扩展性，而基地建设也将成为未来几年公司重要的资本投入方向。 2.本次定增节奏如何？是否会影响公司利润率的提升？ 答：本次公告仅为定增预案的发布，后续仍需依次通过股东大会审议、交易所审核及证监会注册等流程。结合当前资本市场的审核节奏，如果顺利审核通过，预计在 2026 年实施发行。 从公司业务结构来看，“十五五”期间，公司将通过重资产业务轻资产化，以及布局与培育轻资产业务，持续提升轻资产业务的占比，产业结构调整的目标保持不变。 在利润增长模式的规划上，公司将持续调整增长模式。2024 年之前，以收入规模的持续扩张为核心驱动力，带动利润增长。2024 至 2025 年，重点通过精细化管理提升运营效率，实现业绩的稳步增长。未来 5 年，将逐步构建“双驱动”增长模式。一方面继续以收入增长为主要引擎，另一方面通过精细化管理推动利润率稳步提升，双轮协同增强公司整体盈利能力。 3.怎么展望卫星互联网、人工智能芯片、航空装备、数字经济等各个项目的发展前景？ 答：本次定向增发，是公司响应国家近年来在高端智能装备制造、人工智能等前沿领域持续强化科技自立自强与技术创
--	---

	新的战略部署，助力破解“卡脖子”技术瓶颈的重要举措。其中，卫星互联网、低空经济、民用航空、集成电路、人工智能作为国家重点布局与突破的核心赛道，亦是公司当前深耕的业务领域。面对行业旺盛的科技创新需求，公司将牢牢把握时代机遇，持续加大技术研发投入与创新力度，为“十五五”期间的高质量增长筑牢根基。 卫星互联网方面，已纳入国家新基建，并在 2030 年前将处于密集发射窗口，行业将迎来爆发式增长，催生强烈检测需求。同时，产业链延伸、市场规模扩大及行业标准完善带来诸多投资机遇，如覆盖全生命周期检测可获更多份额。 人工智能芯片方面，人工智能是新质生产力的关键驱动力，我国高度重视其发展，但国内 AI 基础芯片检测验证渠道有限，且缺乏相关标准体系和统一平台，亟需建立公共服务平台、制定评价标准体系，以保障供应链安全并推动自主技术发展。例如广东人工智能产业逐渐形成了以广州、深圳为主引擎，珠三角为核心、粤东西北各地市协同联动，区域定位互补的发展格局，其中广州致力于打造全国领先的人工智能大模型应用示范高地。 航空装备方面，国家出台了《通用航空装备创新应用实施方案（2024-2020 年）》《中国制造 2025》《“十四五”航空工业发展规划》等政策，支持航空装备产业发展，强调提升计量测试能力和适航取证等，为航空装备检测行业提供了良好政策环境。广电计量针对航空装备检测打造了“1+3+5”智能化服务体系，已在广州、无锡、西安、成都等航空和低空经济产业集群地布局技术能力，为低空飞行器相关企业提供上述多元化服务。 数字经济方面，国家出台了一系列政策支持智能检测装备产业发展，如《智能检测装备产业发展行动计划（2023-2025 年）》等，提出要推进人工智能、5G 等新技术融合应用，为产
--	---

	业发展创造了良好政策环境。人工智能、量子技术、新型传感技术等与数据智能检测深度融合，是行业重要发展机遇。公司数据科学分析与评价业务保持高速增长，通过加大投入，实现更快增长。 4.公司收购金源动力的背景、节奏如何？规模有多大？双方在业务上的协同点主要有哪些？ 答：当前，网络安全领域的挑战愈发严峻，已成为影响软件与系统质量及安全的核心要素。随着智能化进程的不断推进，工控系统的网络安全测试已成为刚性需求。例如，国信办发布的《终端设备直连卫星服务管理规定》于 2025 年 6 月 1 日起施行，明确要求落实网络安全等级保护制度。广电计量服务的客户主要集中在高端装备制造领域，该领域对系统相关检测的需求持续增长，这也成为了公司围绕战略性行业打造一站式服务能力的重要组成部分。 网络安全等级保护是依据《网络安全法》开展的强制性测试业务，属于业务刚需型资质。由于相关资质的申请、业务能力的建设以及客户的拓展均需耗费较长时间，因此公司收购金源动力是获取该资质、提升相关业务能力的最优选择。 目前，双方已完成尽职调查、交易协议的签定，预计 8 月完成工商变更和并表，正式成为公司的控股子公司。预计 2025 年，标的公司营业收入超过 1 亿元，净利润超过 1,200 万元。 在协同发展方面，具体体现在以下四个维度： 1. 市场及区域协同：目前，金源动力的业务重心主要集中于北京地区，广电计量已构建起完善的全国化布局，拥有覆盖全国的市场拓展体系。这一优势将为金源动力的全国化市场拓展提供强有力的支撑。 2. 客户协同：在广电计量现有的数万名客户群体中，大部分客户都存在明确的网络安全服务需求。通过协同，公司能够精准触达并全面覆盖这部分客户的相关需求，为深化合作、拓
--	---

	展服务场景奠定坚实基础。 3. 产品协同：广电计量已构建起围绕软测、数据治理、数字化咨询、数据资产入表、人工智能人机工效评测、数据安全测评等领域的相关解决方案。通过与金源动力的业务深度融合，双方将形成优势互补的综合解决方案，进而在客户服务场景中实现一站式服务的高效协同，为客户提供更全面、更便捷的专业服务支持。 4. 技术协同：在特殊行业及汽车领域的网络安全服务赛道上，公司已成功培育出一支专业扎实、经验丰富的技术团队。未来，双方将通用化与行业化的网络安全服务技术相融合，共同提升网络安全服务能力。通过优势互补与协同创新，全面提升网络安全服务的适配性、响应速度与防护效能，为相关领域提供更具针对性的安全保障方案。 5.公司在市值管理的做法与意义如何？ 答：广州市国资委与广州数科集团均高度重视市值管理工作，指导公司建立市值考核相关机制。 公司市值管理制度详细披露了公司的市值管理策略，并自2024年以来，实施包括优化公司战略，明确经营举措，加快运用各类市值管理工具，加强投资者沟通，提高投资者回报等。通过市值管理各项策略持续实践，持续推进公司质量提升、价值提升和形象提升。 在市值管理过程中，公司将坚定战略方向和经营策略，做好企业自身发展，用实在的业绩持续验证公司的管理，推动公司市值随着公司内在价值的增长而稳定增长，持续提升投资者信任。 6.在特殊行业订单景气度如何？公司的核心竞争力如何体现？ 答：2025年作为“十四五”规划收官之年，特殊行业需求旺盛，市场保持较好发展态势，相关任务量显著增加。在此背
--	--

	景下，公司订单实现较快增长。 相较于行业内其他企业，公司的核心竞争力主要体现在以下三方面： 1. 网络布局最多：公司持续深化全国战略布局，已在全国建立多个计量检测基地及多家分子公司，实验室总面积达 50 万平方米，配备国内外高端设备仪器超 6 万台/套。这一广泛覆盖的网络体系，能够为各区域客户提供近距离、本地化的即时服务保障，显著降低客户时间与沟通成本。 2. 业务范围全面：在计量校准、可靠性与环境试验、电磁兼容检测、集成电路检测等核心领域，公司的技术能力与业务规模均处于国内领先地位。公司可提供从试验规划、六性设计、仿真分析，到性能检测、试验评价、失效分析及整改提升的装备全生命周期技术解决方案，凭借一站式服务能力助力重大型号项目成功中标。 3. 服务体系完善：公司培育了多支专业现场技术支持团队，形成覆盖全国的服务保障网络，构建了全国一体化的管控模式，既能快速响应区域客户的即时需求，实现高效服务落地，又能统筹调配资源，集中力量攻关重大型号项目，确保复杂任务的高质量完成。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无