

证券代码：300177

证券简称：中海达

广州中海达卫星导航技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-005

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（请文字说明其他活动内容）：
参与单位名称及人员姓名	西南证券：郑龔、韩晨
时间	2026年05月20日 10:30-12:00
地点	公司广州总部
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：黄宏矩
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次特定对象调研主要内容摘要如下：</p> <p>1、公司主营业务简介</p> <p>答：公司专注于高精度导航定位技术产业链相关软硬件产品和服务的研发、制造和销售，深化北斗精准位置行业应用，全力打造高精度时空信息解决方案。</p> <p>公司以高精度卫星导航定位技术为核心，融合激光雷达、声呐、光电、惯导等多种技术，已形成“海陆空天、室内外”全空间的高精度定位技术服务布局。公司的核心技术产品线主要有高精度卫星导航定位技术、激光雷达技术、海洋探测技术、光电技术、导航控制技术。公司通过“技术-产品-解决方案”的闭环布局，已构建了从数据采集-要素处理-行业服务应用的全链路能力，致力于成</p>

为低空经济、智慧城市、数字孪生等新兴领域的核心时空信息基础设施及服务供应商。公司已逐步形成精准时空感知装备业务、北斗高精度行业应用业务、智能驾驶与导航控制业务三大核心业务板块。

精准时空感知装备业务是公司的核心基础业务，主要面向自然资源、建筑工程、应急、特种机构等行业客户提供高精度定位装备及方案，满足客户获取时空信息需求以供辅助决策，以及直接为地方政府部门/事业单位等客户群体提供时空信息的获取和处理服务。

北斗高精度应用业务是以“产品+场景化应用”为核心模式，构建涵盖北斗高精度位置云平台、北斗高精度作业装备、高精度行业专题图、北斗地基增强系统网（CORS）建设与运维服务的“云+端+图+网”于一体的全栈式服务整体解决方案，重点聚焦于安全监测与安全防护领域，赋能行业用户实现安全可控与智慧化运营。

智能驾驶与导航控制应用业务是将高精度定位技术进一步延伸到智能驾驶与导航控制领域，聚焦乘用车、农业机械、工程机械三大应用场景，提供从软硬件产品到系统解决方案的全方位服务，持续推动行业智能化升级。

2、公司北斗高精度行业应用业务介绍

答：随着国家政策与行业规划持续推动，北斗高精度应用呈现“泛在化、规模化、场景化、智能化”发展趋势，逐步实现“北斗+行业”的深度融合与智慧化升级。公司以“产品+场景化应用”为核心模式，构建涵盖北斗高精度位置云平台、北斗高精度作业装备、高精度行业专题图、北斗地基增强系统网（CORS）建设与运维服务的“云+端+图+网”于一体的全栈式服务整体解决方案，重点聚焦于安全监测与安全防护领域，赋能行业用户实现安全可控与智慧

化运营。主要包括：

（1）面向自然资源、交通运输、应急管理等行业，公司以“空天地一体化”监测感知体系为框架，融合北斗高精度定位、无线通信、岩土传感与人工智能大模型技术，自主研发地质灾害位移监测系统解决方案，实现对隐患点三维形变、裂缝、降雨量等数据的高精度、全天候、自动化采集，并通过智能分析平台进行科学化、可视化处理与预警决策，显著提升行业灾害感知与风险防控能力。

（2）面向水文及水利行业数字化转型需求，公司基于北斗高精度定位技术，融合水下声呐探测、三维激光扫描、物联网、云计算、人工智能与三维数字孪生等多项技术，构建“天空地水工”一体化综合感知解决方案。

（3）面向铁路行业，公司依托北斗高精度定位技术，结合云计算、无线通信、物联网、三维数字孪生与人工智能，打造铁路作业安全防护解决方案，致力于保障特殊场景下作业人员、行车及设施资产安全，推动铁路作业更精准、公众出行更安全。

（4）面向电力、石化等能源行业公司积极响应国家“算电协同”与“全国统一能源市场”战略部署，基于北斗、UWB、蓝牙等多源融合定位技术，深度融合云计算、三维数字孪生与人工智能，打造覆盖能源生产、输送、运维、调度、交易与管控等全环节的系统化解决方案，全面赋能能源行业的智能化升级、安全生产与市场参与能力提升。

3、公司智能驾驶车载业务进展及竞争优势

答：2025年，面对国内乘用车市场激烈的竞争，公司持续深耕行业客户需求，通过构建高效运营体系与平台化技术服务能力，积极提升产品市场占有率，推动车载业务实现良性发展。公司已完成对吉利、上汽、长城、东风、

小鹏、一汽红旗等定点车企的车载高精度定位软硬件产品百万级年度交付，标志着公司已具备成熟的规模化量产能力，并形成稳定优质的供应链体系。同时，公司与百度萝卜快跑、哈啰自动驾驶、Momenta 等国内主流 Robotaxi 企业，就量产车型的车载高精度定位软硬件产品达成战略定点合作。

公司在行业发展初期布局智能驾驶位置感知技术的研发，有较深厚的技术积累与工程化能力，多年来与主流车企及核心战略伙伴保持深度协同、联合创新。公司围绕智能驾驶产业化趋势，持续推出适配整车开发节奏、贴合车企技术路线的智能北斗位置增强解决方案与系列化产品，满足核心客户在多场景下的应用落地和业务拓展需求，具备产品技术快速迭代能力，能精准匹配车企及装备主机厂的开发节奏。技术和工程化能力上的长期积累，也是公司在该类业务上构建的主要竞争优势之一。

4、2025 年公司毛利率下降的主要原因及改善措施

答：2025 年公司业务总体毛利率有所下降主要系由于公司精准时空感知装备业务 GNSS 产品海外市场价格竞争有所加剧，以及北斗高精度行业应用业务受国内行业政策阶段性变化影响，项目落地减少，竞争也有所加剧，两方面原因导致两类业务毛利率同比下降约 6.26%。

后续，公司将大力推进精益运营，加快优化业务结构，精准识别并有序退出低效亏损业务线，积极开拓盈利能力和现金流较好的新应用场景，推动主营业务毛利率修复。

5、公司海外业务 2025 年的发展情况及后续战略重点

答：2025 年海外市场竞争激烈，高精度测量型接收机产品白标厂家价格竞争加剧，公司海外业务收入较 2024 年

下降约 23.68%。2025 年度公司海外市场重点开展了以下拓展工作：

（1）产品端，加速高端化布局与解决方案落地。公司在巩固既有产品线的基础上，重点加快了高端高精度定位设备及配套行业解决方案的海外投放节奏。依托技术迭代与性能优势，提升了公司在国际中高端市场的竞争力，客户结构与应用场景覆盖边界进一步拓宽。

（2）服务与渠道端，深化属地化布局与团队赋能。报告期内，公司持续加大海外本地化服务体系建设投入，在欧洲市场设立并投运了本地化服务中心，实现技术响应、备件供应与售后支持的区域性前置。同时，基于已有的属地化运营基础，公司进一步强化国际团队的专业培训与资源倾斜，将更多复合型优秀人才派驻至业务一线。通过“实体服务网点+本地化团队”的双轮驱动，渠道网络的综合支撑效能与客户满意度得到更大提升。

（3）市场拓展端，推进数字化建设与区域深耕。公司持续加大国际市场数字化营销与服务体系的投入，打通线上线索获取、远程技术支持与售后协同链路，提升跨境业务运营透明度。在亚太、南美及中东非等核心区域，公司采取精细化运营策略紧抓基建与数字化需求。报告期后期，相关布局已初见成效，客户触达率、意向订单储备及区域渗透率均呈稳步提升态势。

（4）运营支撑端，深化精益管理与流程协同。为保障海外拓展的高效运转，公司全面推行流程型矩阵管理，持续优化跨境供应链排产与订单交付体系。报告期内，内部运营周转效率与成本控制能力有较明显改善。

2026 年，公司将继续深耕全球化渠道布局，放大网络协同价值。启动全球优质代理商分级遴选与赋能计划，完善海外本地化技术支持与备件服务中心建设；依托数字化

	<p>渠道管理平台，提升代理商活跃度、动销率与忠诚度，构建“总部赋能-区域深耕-渠道协同”的出海增长模式，进一步巩固公司在亚太、欧洲、拉美及中东非等重点市场的份额与品牌影响力。</p> <p>6、公司面对高精度定位行业竞争加剧，如何巩固并扩大市场份额？</p> <p>答：公司在市场拓展方面，将深耕全球化渠道布局，放大网络协同价值，启动全球优质代理商分级遴选与赋能计划，完善海外本地化技术支持与备件服务中心建设，构建“总部赋能-区域深耕-渠道协同”的出海增长模式，巩固公司在亚太、欧洲、拉美及中东非等重点市场的份额与品牌影响力。在产品业务方面，公司将抓住政策催化和场景深化的机遇，大力发展智能驾驶和安全防护业务，积极拓展高精度定位在更多前沿场景的应用。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 05 月 20 日