

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：2026-004

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	【业绩说明会】面向所有投资者
时间	2026年05月06日下午15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事长：廖定海 董事会秘书：黄宏矩 财务总监：曾家成 独立董事：陈远志
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、会议介绍</p> <p>公司于2026年05月06日15:00-17:00通过全景网的网络文字直播方式与广大投资者进行了充分沟通交流。业绩说明会有31名投资者参与，会议上公司各位嘉宾向各中小投资者解答了有关公司的经营情况、主营业务、业务进展等多个方面的问题。</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、公司在高精度定位领域的技术壁垒，相比同行主要体现在哪些方面？如何维持技术领先性？</p> <p>您好，公司以高精度卫星导航定位技术为核心，融合</p>

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产品服务布局，其中核心技术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、导航控制技术等，前述关键技术已全面实现自主可控，相关技术形成的 RTK、测深仪、移动激光测量系统、惯性测量单元等各系列产品在所在领域有较强竞争力。公司持续优化研发资源配置，聚焦激光雷达、车规级惯导、星基增强（PPP-RTK）及多源融合解算等高壁垒技术攻坚，不断提升研发转化效率与产品综合性能，在多源融合解算与复杂环境感知方面确立行业领先优势，谢谢。

2、应收账款的回收进度如何

您好，公司高度重视应收账款的管理，建立应收账款全周期管控机制，严格执行事前资信评估、事中节点监控与事后考核催收，优化客户准入与合同评审标准，对回款条件不达标的项目实行审慎管控，同时，加大力度对已形成的历史应收帐款催收，保障公司资金安全。公司 2025 年末应收账款余额 6.88 亿元，较同期下降约 26.8%，谢谢。

3、公司股价这么低，完美的错过了牛市，公司的管理层怎么对得起广大投资者。公司接下来如何提高公司股价

您好，公司将努力提高经营质量，加快实现扭亏增效，努力为股东创造投资回报。同时，公司也将贯彻和落实上市公司市值管理的相关规定和要求，不断加强公司市值管理工作，谢谢。

4、公司今年在利润方面做哪些改善，已经持续亏损几年了，是否有退市风险？

您好，2026 年公司将积极推进精益运营，精细化成本核算与 BOM 成本优化，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，加快盈利拐点来临。目前，公司未触及《深

圳证券交易所创业板股票上市规则》规定的应被实施退市风险警示或其他风险警示的情形。谢谢。

5、应收账款与存货管理面临哪些挑战？公司的风险管控措施是什么？

您好，公司针对应收账款及相关资产减值风险，战略性收缩长周期、低回款确定性的业务板块，将核心资源向现金流状况更优的高精度定位装备与解决方案业务倾斜；严格执行合同前置评审机制，明确付款节点与违约责任，对回款条件不达标的项目审慎承接；同时，成立专项清收小组，实行“目标-责任-考核”穿透式管理，并适时引入专业法律力量加速存量账款回收。此外，公司建立应收账款全周期管控机制，严格执行事前资信评估、事中节点监控与事后考核催收，优化客户准入与合同评审标准，对回款条件不达标项目实行审慎管控；同步加快低效资产与长账龄存货处置，动态优化应付账期与费用结构，确保经营性现金流持续稳健正向，有效对冲宏观周期波动带来的资金压力。

6、主持人，您好！ 能否透露一下今年截至4月底，智能辅助驾驶方面共出货多少套？

您好，关于公司智能驾驶车载端软硬件产品2026年实际出货情况，请关注公司2026年定期报告中相关业务进展情况，谢谢。

7、董事长好，请问公司因为回款问题在收缩时空信息解决方案业务后，原来的 时空感知装备业务 是否也要调整？白牌产品严重影响利润率和销量。2，公司在海洋装备和激光雷达方面的销售额有多少？记下来发展方向有没有具体的产品方向而不是大概的、笼统的表述，谢谢

您好，时空感知装备业务是公司的主要业务之一，全球市场呈现结构性机遇与竞争并存的格局，公司坚定全球化战略方向，优化资源配置，将研发、生产与营销重心向

高潜力海外市场倾斜，谋求能在海外市场取得更多增长机会。公司营业收入是以高精度定位装备及行业解决方案、时空数据及信息化为产品类别的统计口径，相关数据请参阅公司 2025 年年度报告中“营业收入构成”中的内容。产品业务方面智能驾驶、安全防护等业务市场均呈现较好的增长态势，公司也将加大相关投入。谢谢。

8、2025 年研发投入主要聚焦哪些方向？预计何时能转化为业绩贡献？

您好，公司 2025 年持续优化研发资源配置，聚焦激光雷达、车规级惯导、星基增强（PPP-RTK）及多源融合解算等高壁垒技术攻坚，不断提升研发转化效率与产品综合性能，谢谢。

9、请问黄总，公司激光雷达有没有做车规认证的计划？声纳有没有海洋船舶类的认证计划？

您好，公司激光雷达为工业级产品，主要有地面激光系统、车载三维激光移动测量系统、机载激光系统、手持 SLAM、SLAM-RTK 等三维激光产品，广泛应用于低空三维地图采集建模、电力智能巡检、智慧水利与河湖监管、地形及建筑测绘、数字孪生城市建设等领域。公司声纳产品主要有单波束测深仪、多波束测深仪、单双频声学多普勒流速剖面仪、多频走航式声学多普勒流速剖面仪等产品，广泛应用于水下地形及库容测量、水文勘测调查、水文流速流量测验等领域，公司已取得与目前销售客户相关的资质及许可。谢谢。

10、公司生产的 IMU 在人型机器人应用方面有哪些新的进展。谢谢

您好，2025 年度，公司惯性测量单元（IMU）产品成功拓展至具身智能姿态控制传感器领域，已获得国内三家人形机器人企业的产品定点与项目合作，相关产品实现小批量交付。2026 年 2 月，公司中标某车企全新一代人形机器

人姿态传感器（IMU）量产项目，为机器人空间姿态感知提供关键技术支持，谢谢。

11、公司在业内处在什么地位？谢谢！

您好，公司处于国家战略性新兴产业卫星导航与位置服务产业的核心赛道，凭借技术积累、产品矩阵与跨行业场景覆盖能力，在国内高精度定位细分领域有着重要的行业地位，谢谢。

12、公司市值管理怎么进行的

您好，公司后续将积极推进精益运营，精细化成本核算与BOM成本优化，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，加快盈利拐点来临。同时，公司也将贯彻和落实上市公司市值管理的相关规定和要求，不断加强公司市值管理工作，谢谢。

13、请问，公司将AI应用在产品技术和应用领域的具体表现有哪些？谢谢！

您好，当前，公司基于北斗高精度定位技术，融合物联网、云计算、人工智能与三维数字孪生等多项技术，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，谢谢。

14、公司做为高科技产业，业绩持续亏损，还没有过硬的技术产品，公司股价屡创新低，请问针对这方面公司将做出哪些改进？

您好，2026年公司将全面围绕现金流安全、运营提效、渠道拓展、产品升级、结构优化与数字赋能六大核心方向深化经营管理，努力实现扭亏增效。公司将积极推进精益

运营，精细化成本核算与 BOM 成本优化，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，加快盈利拐点来临，谢谢。

15、廖总来了吗说句话呀

您好，欢迎您参加公司 2025 年度业绩说明会，感谢您的关注。

16、北斗导航定位的上市公司有好几家，请问，相比华测、北斗星通和合众思壮、司南导航包括其它几家上市公司，贵公司的产品技术有没有什么优势或其它公司没有涉足的领域？谢谢！

您好，上述上市公司均为本行业的优秀企业，大部分领域与公司有一定交集或重合。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产品服务布局；公司立足于精准时空感知装备业务，积极拓展北斗高精度行业应用业务和智能驾驶与导航控制业务，探索高精度定位技术在新场景上的应用。谢谢。

17、在全世界技术军备竞赛的环境下，公司有哪些技术过硬的科技产品

您好，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产品服务布局，其中核心技术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，前述关键技术已全面实现自主可控，相关技术形成的 RTK、测深仪、移动激光测量系统、惯性测量单元等各系列产品在所在领域有较强竞争力。详细介绍请参阅公司 2025 年年度报告，谢谢。

18、公司下半年能扭亏为盈吗？

您好，2026 年公司将积极推进精益运营，精细化成本核算与 BOM 成本优化，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，加快盈利拐点来临，谢谢。

19、你好，今年业绩能否盈利，智驾和机器人业务今年营收目标是多少

您好，2026 年公司将积极推进精益运营，精细化成本核算与 BOM 成本优化，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，加快盈利拐点来临，谢谢。

20、领导，您好！我来自四川大决策请问，自动驾驶高精度定位产品的主要技术壁垒是什么？公司在该领域的竞争优势是什么？

您好，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，谢谢。

21、请问公司 2026 年有盈利吗

您好，2026 年公司将积极推进精益运营，精细化成本核算与 BOM 成本优化，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，加快盈利拐点来临，谢谢。

22、2025 年度利润分配预案的考量因素，以及对股东回报的长期规划？

您好，由于公司 2025 年度归属于上市公司股东的净

利润及归属于上市公司股东的累计未分配利润为负值，为保障公司正常生产经营，确保公司发展战略顺利实施，实现公司持续、稳定、健康发展，公司根据公司章程的规定，拟 2025 年度不进行利润分配，该预案还需要股东会审议表决。后续，公司将努力提高经营质量，加快实现扭亏增效，努力为股东创造投资回报，谢谢。

23、报告期内公司毛利率波动的主要原因是什么？未来改善盈利的措施有哪些？

您好，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，谢谢。

24、公司是否有并购或战略合作计划，以补强技术或拓展市场？

您好，公司短期内暂无相关安排，后续公司将综合经营发展的情况充分研判考虑。谢谢。

25、2025 年海外业务拓展成效如何？2026 年国际化战略有哪些重点？

您好，2025 年，面对全球 GNSS 市场结构性机遇与部分产品价格竞争并存的复杂环境，公司坚定全球化战略方向，主动优化资源配置，将研发、生产与营销重心向高潜力海外市场倾斜。在产品端，加速高端化布局与解决方案落地；服务与渠道端，深化属地化布局与团队赋能；市场拓展端，推进数字化建设与区域深耕；运营支撑端，深化精益管理与流程协同。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，谢谢。

26、公司“海陆空天、室内外”全空间布局的推进情况，以及未来重点拓展的场景？

您好，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产品服务布局，主营业务关键技术已全面实现自主可控。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，详细介绍请参阅公司 2025 年年度报告，谢谢。

27、低空经济、无人机、智能驾驶等新兴领域为公司带来哪些新机遇？如何布局？

您好，当前，北斗系统应用场景由专业领域向大众化、智能化方向全面拓展，与 5G、人工智能等技术融合应用，智能网联汽车自动驾驶、智慧城市精准管理等创新场景不断涌现，产业智能化发展进程持续加快。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，精准满足核心客户在多场景下的应用落地和业务拓展需求。在深耕地面智能驾驶领域的同时，公司积极布局低空经济协同发展，凭借在高精度导航、多源融合定位等领域的技术积累，公司具备从卫星导航增强到飞行汽车高精度导航控制的全链条技术迁移能力，将积极推进空天地一体化导航定位技术的产业化应用，谢谢。

28、2025 年公司在北斗高精度定位与时空信息解决方案领域的核心竞争力有哪些提升？

您好，公司坚持“硬件装备+软件平台+行业数据”深度融合，打造“云+端+图+网”一体化北斗高精度行业应用解决方案。凭借对水利水文、应急防灾、交通路桥、能源石化及智能农机等垂直领域的深刻洞察，公司将高精度定位技术与行业业务流程精准耦合，已在全国落地超万个地质灾害监测点及多个高铁安全防护、水利数字孪生示范项目，公司行业应用解决方案的定制化交付能力、全生命周期运维服务与跨场景快速复制能力较强，显著提高了公司客户粘性与业务壁垒，谢谢。

29、面对高精度定位行业竞争加剧，公司 2026 年如何巩固并扩大市场份额？

您好，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。谢谢。

30、2026 年公司整体发展战略与核心业务目标是什么？

您好，公司坚持“技术引领、场景深耕、全球布局、精益运营”的高质量可持续发展战略，2026 年将全面围绕现金流安全、运营提效、渠道拓展、产品升级、结构优化与数字赋能六大核心方向深化经营管理，努力实现扭亏增效与高质量可持续发展，谢谢。

31、公司在 AI、激光雷达、惯导等新技术融合应用方面的最新进展与规划是什么？

您好，在激光雷达技术方面，公司已自主研发出 SLAM-RTK 产品，该产品融合 LiDAR、IMU、RTK、Camera 多

	<p>源传感器，实现同步定位与地图构建（SLAM）和实时动态差分（RTK）的深度融合，达成“激光 / 视觉 + 北斗”的高精度定位与三维成图；在惯性测量单元（IMU）方面，已实现多档次性能与国产化 MEMS 平台全覆盖，既能充分满足客户多样化需求，也为供应链稳定及产品规模化交付提供了坚实保障。后续，公司将持续推进视觉 RTK 与惯导技术的深度融合及产业化落地，积极布局面向具身智能的多目视觉+IMU 空间智能场景产品，逐步构建以视觉与 IMU 为核心、GNSS 为辅助的一体化技术架构。未来，随着智能化的集成度和通讯要求越来越高，公司将以 IMU、GNSS 为主线优化迭代技术融合路线，不断研究多源传感信息深度融合应用，推动车载定位与空间感知技术向更高集成度、更强可靠性方向迭代升级，为智能驾驶、具身智能等前沿场景提供更具竞争力的一体化解决方案，谢谢。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 05 月 06 日