

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：2026-006

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	江西银行：林传扬 广西投资：张有为 米聚资产：冯政伟 润德盈喜：李永佳
时间	2026年06月09日 10:00-12:00
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 证券事务代表：张赞
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产品服务布局。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、公司精准时空感知装备业务介绍

答：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，主要如下：

（1）公司深度融合高精度卫星定位、激光雷达、视觉影像等技术，持续推出具有创新性的 RTK 产品，在自然资源、建筑施工、城市更新等领域提供高效的测量解决方案。

公司研发的 SLAM RTK 产品，基于创新性的激光逆向定位技术，解决了传统 RTK 测量作业最后 100 米的测量难题，改变了传统 RTK 的作业模式。公司基于精密光学成像技术、高精度机械伺服控制技术及智能电子传感技术，推出了全新一代的智能测绘全站仪系统，通过融合 AI 影像技术，为地形测绘、建筑施工、桥梁施工、隧道施工等领域实现毫米级测量精度与全自动化作业流程，有效革新了传统测绘工作模式，为现代工程测量提供了智能化解决方案。

(2) 公司基于北斗高精度定位技术，融合卫惯组合定位技术、毫米波雷达避障技术与 AI 视频识别等技术，构建具备全自主航行能力的智能无人船平台，灵活搭载不同载荷，形成无人船+ADCP、无人船+多波束、无人船+侧扫声呐、无人船+水质分析等产品组合方案，为水文水利、自然资源、生态环境、应急救援等领域用户，提供水文流速流量测验、水下地形地貌测量、水质分析和排污口排查、应急巡检等装备及服务。

(3) 公司基于自主研发的高信噪比模拟电路、高精度信号编码与智能自适应流速测量技术，打造 iFlow 系列 ADCP 声学多普勒流速剖面仪，针对水文、水利、应急、航道用户在流量测验中存在高水高流速难测验、浅水低流速测不准、测验过程作业繁琐、成本高的问题，提供全量程、高精度、小型化、国产化的 ADCP 测流产品，获得水利部鉴定认证，成为首批进入全国水文测报新技术装备推广目录产品。

(4) 公司基于 GNSS/IMU 组合导航技术、高灵敏度信号探测技术、多模态数据融合、实时建图和动态检测滤波等技术，形成机载激光测量系统和手持三维激光测量系统等系列产品，实现了覆盖城市级到部件级的三维中国数据快速采集，尤其为泛测绘领域复杂场景实现高效的全息数

据获取提供可靠的解决方案，为新型基础测绘、森林资源调查、地质灾害模拟与评估、露天矿测量、古建筑数字化提供可靠的技术支撑。

(5) 前述技术产品也应用在特种机构行业上，公司向特种机构客户提供国产自研的自准定位定向系统、工业级激光雷达、高精度定位接收终端等技术产品及深度定制化解决方案，满足特殊环境与任务场景下的高可靠、高精度感知需求。

公司深耕北斗高精度定位、光学精密测量、水下声学探测及三维激光扫描领域二十余年，构建了覆盖“天、空、地、水”全空间感知的完整技术体系与产品矩阵，具备从核心算法、硬件研制到系统集成、行业应用的全链条服务能力，持续为各行业数字化、智能化转型提供坚实的时空信息基础设施支撑。

3、公司智能驾驶与导航控制业务拓展情况

答：2025 年度，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。

此外，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，公司中标某头部新势力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，充分体现了公司在智能机器人感知领域的技术与产品优势。

在导航控制应用方面，工程机械与农机自动驾驶业务稳步推进。公司挖掘机、平地机、推土机 3D 智能控制系统已在欧洲及亚洲多国实现落地应用，海外高端装备市场开拓取得实质性进展；农机自动驾驶系统新增核心功能超 50 项，产品性能全面对标国际一线品牌，销售与服务网络已覆盖亚洲、欧洲、美洲、中东等 10 余个重点农业国家与地区。

4、公司在改善业绩利润、提高经营质量方面的具体策略

答：为加速实现扭亏增效与高质量可持续发展，公司 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。

（1）公司将现金流管理置于经营首位，筑牢财务安全底线。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。

（2）聚焦提质增效与人均效能跃升。公司将推动资源向优质客户、高毛利产品与高价值业务集中，实施组织架构扁平化与项目制管理，精简冗余决策层级。通过优化绩效考核体系，将核心人才与激励资源精准倾斜至智能驾驶、安全防护等战略增长极，实现“减层级、提决策、增产出”的运营目标，全面提升组织敏捷性与市场响应速度。

(3) 市场拓展方面，公司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；依托数字化渠道管理平台，系统性提升代理商活跃度、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。

(4) 公司将持续提升产品力以构筑长期竞争护城河。针对战略核心产品线开展专项质量攻坚，建立覆盖设计、试产至量产的全链路可靠性验证标准；缩短研发迭代周期，加速车规级 IMU、视觉 RTK 融合算法、多频声呐等关键技术的商业化落地，通过性能优化、成本管控与场景适配能力提升，全面增强产品在智能网联、工业控制及新兴赛道中的市场竞争力。

(5) 公司将大力推进精益运营，加速业务结构优化与扭亏增效。精准识别并有序退出低效亏损业务线，严控无效投入与非必要资源消耗；深化精细化成本核算与 BOM 成本优化，推动主营业务毛利率修复。优化收入结构，加速盈利拐点来临，实现从规模扩张向质量效益型增长的战略转型。

(6) 公司将全面重构端到端业务流程，加速数字化运营转型。系统梳理并打通“研发-采购-生产销售-交付-回款”全价值链节点，优化全球渠道管理 IT 系统与供应链协同平台，推动业务流、数据流与资金流的深度融合。通过流程自动化与数据驱动决策，打破部门壁垒，实现跨板块高效协同，以数字化、智能化的运营底座支撑公司全球化战略的拓展与高质量发展。

5、公司针对应收账款及相关资产减值所采取的管控措施

	<p>答：公司针对应收账款及相关资产减值，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。</p> <p>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。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026年06月09日