

证券代码：301050 证券简称：雷电微力 公告编号：2025-019

成都雷电微力科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

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
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2024年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025年5月9日15:00-16:00
地点	网络方式
出席本次说明会的人员	董事长、总经理 桂峻 独立董事 干胜道 董事会秘书 刘凤娟 财务总监 刘潇寒
投资者关系活动主要内容介绍	<p>成都雷电微力科技股份有限公司于2025年4月25日在巨潮资讯网披露了《2024年年度报告》及《2024年年度报告摘要》，为方便广大投资者全面深入了解公司的经营业绩、战略规划及公司治理等情况，加强公司与投资者的沟通互动，公司于2025年5月9日15:00-16:00在上海证券报·中国证券网举办2024年度网上业绩说明会，并就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复，主要内容如下：</p> <p>1.请问公司在民用市场有何进展？成立新公司是为了开发民用市场吗？ 答：您好，公司始终密切关注通用市场动态，积极利用体系优势和人才资源开拓新的业务领域。涉足民用市场只是公司的战略意图之一，公司会借助新公司积极布局产业链上游，强基补链，拓宽企业护城河。感谢您的关注，谢谢。</p> <p>2.行业以后的发展前景怎样？ 答：您好，随着天基互联网、低空经济、卫星通信等相关领域的发展，毫米波微系统行业发展方兴未艾。公司将基于自身优</p>

势，抓住发展机遇，在打磨自身能力的同时，积极推动行业进步。感谢您的关注，谢谢。

3.为长远发展计，强烈建议开拓民用市场，这方面是否已经推进？

答：您好，感谢您的建议。公司始终秉持专用、通用市场互动发展的战略。公司将以产业链延伸、拓展新兴应用场景等方式为抓手，为公司长远发展打开新空间。谢谢。

4.公司的订单不及预期是因为公司不属于独家供应吗？

答：您好，2024年受行业整体影响，公司新增订单规模未达预期。只有更多优质企业参与进来，通过良性竞争推动技术创新与产业协同发展，才能做大蛋糕，促进行业健康发展。感谢您的关注，谢谢。

5.公司每年投入研发费用都比较多，请问研发的项目定型有预期吗？

答：您好，公司在过去四年有两款产品完成了定型，未来三年亦会有研发项目陆续达到定型状态。此外，近两年公司在先进技术储备方面加大了研发投入，极大促进了公司的芯片、先进封装等方面的技术发展。感谢您的关注，谢谢。

6.2024年TR组件收入同比激增 15,755.78%，但阵列天线收入下降31.92%。请解释产品结构调整的战略意图及可持续性？在卫星互联网（如GW星座订单）、低空经济（无人机雷达）等新兴领域的市场份额和增长预期如何？

答：您好，TR组件是阵列天线的主要组成部分，是阵列天线的主要价值所在，公司根据客户不同的需求向客户提供阵列天线或TR组件。不同期间公司营收构成比例主要源于当期确认收入的订单标的是阵列天线还是TR组件，并非产品结构调整的结果。在卫星互联网、低空经济等新兴领域，公司高度重视其产业赋能价值，依托现有通用产品研发能力，正积极开展技术跟踪、市场研判及业务布局。感谢您的关注，谢谢。

7.你好，贵公司上市招股说明书提到，有几个产品将陆续定型量产，请问截止到现在，有几个产品量产了？此外，公司还应该公布一些订单合同和一些量产产品的信息，以提振投资者持股信心。

答：您好，招股说明书中所列产品中有两个研制项目已批产，其余项目尚处于不同的研制阶段。公司将严格按照相关法律法规，积极履行信息披露义务。感谢您的关注，谢谢。

8.公司2024年末生产人员人数较去年底减少100多人，且公司未进行较大金额的采购，是否意味着现有订单已基本执行完

毕。公司为什么不积极拓展非特种领域的业务机会，包括通信数据链业务等。

答：您好，随着生产制造自动化能力建设，公司生产人员有所减少。目前公司生产计划稳步推进，在手订单仍有序执行中。公司有应用于通信数据链的产品，也正在积极拓展相关领域业务机会。感谢您的关注，谢谢。

9.2024年报确认收入11.8亿，期初库存约18.5亿，期末库存约13.3亿，是否意味着2024年全年仅生产13.3亿-（18.5亿-11.8亿）=6.6亿，是否意味着订单严重不足，产能严重过剩？

答：您好，因受行业环境影响，2024年度公司订单不及预期，产线未达满产状态。感谢您的关注，谢谢。

10.一季度业绩下降这么多是什么原因导致的？二季度或2025年度业绩能超过去年同期吗？股价下跌这么多，股市打算采取什么措施来提升市值？

答：您好，2025年一季度业绩下滑主要受订单量下降以及产品验收影响。公司重视价值提升，将在公司治理、日常经营等重大事项决策中充分考虑投资者利益和回报；同时结合自身情况，综合运用现金分红、股权激励、股份回购等多种方式不断提升公司投资价值。感谢您的关注，谢谢。

11.公司业务不受外贸影响，为什么25年一季度业绩下滑这么严重？公司怎么提升后三个季度的业绩？

答：您好，公司2025年一季度业绩下滑主要受订单量下降以及产品验收影响。公司后续将积极采取措施，充分利用现有优势，加大市场开拓力度，积极挖掘潜在客户，主动推进相关项目，多措并举提质增效。感谢您的关注，谢谢。

12.公司信息发布豁免权导致公司经营情况极度不透明，投资者无法判断公司价值。对比军工板块其它公司是否存在滥用豁免权？

答：您好，公司严格按照相关法律法规履行信息披露义务，不存在滥用信息披露豁免规定的情形。感谢您的关注，谢谢。

13.今年第一季度业绩下滑会影响整年度吗？

答：您好，公司将通过开拓新业务、挖掘新用户，优化成本控制等举措减少对全年业绩的影响。感谢您的关注，谢谢。

14.你好，贵公司第四季度销售几乎没有，公司有没有加大民用产品的投资力度。贵公司经常讲，先确保专用产品，再考虑民用产品。军品订单少，那就发展民用产品，两条线一起发展，就向铖昌股份那样，谢谢！

答：您好，感谢您的建议。公司正积极结合自身技术及生产制造的体系优势，加大市场开拓力度，积极探索并拓展新的业务增长点。谢谢。

15.我注意到公司减员不少，是订单下降所致？

答：您好，公司人数减少同时受生产自动化程度提升、人力资源考核及订单的影响。未来，公司将继续提升智能制造能力。感谢您的关注，谢谢。

16.公司近三年陆陆续续有关键核心人员离职，他们离职后是否继续从业与公司相同的业务，他们是否签有竞业协议，他们离职后是否导致核心技术流失，相关涉密法规对涉密人员离职后继续从事类似业务是否有约束性？

答：您好，公司高度重视技术保密和核心团队稳定，所有关键岗位人员都已签订保密协议和竞业限制协议，人员离职不会导致核心技术流失，因为只有在一个完善平台和体系里，技术才会不断的进步与发展。感谢您的关注，谢谢。

17.一季报合同负债增加约3.16亿，是否可以理解为新签订单的预付款？新签订单预付款比例是多少？

答：您好，2025年一季度新增合同负债并非为2025年度新签订单的预付款。感谢您的关注，谢谢。

18.请问公司的管理费用近几年都比较大，这方面除了股权激励还有别的吗？

答：您好，近几年公司的管理费用增长主要是股权激励产生的股份支付费用所致，扣除股份支付费用后2024年度管理费用较上年略有下降。感谢您的关注，谢谢。

19.2025年02月雷达无线电管理规定对公司有什么样的影响

答：您好，该规定主要针对通用领域，政策变化主要是为打造更规范的市场环境，引导产业健康有序发展，不会对公司生产经营造成不利影响。感谢您的关注，谢谢。

20.你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？

答：您好，根据同花顺行业分类，公司2024年度净利润处于同行业上市公司的前15%。感谢您的关注，谢谢。

21.请问贵公司2024年下半年TR组件收入下滑的原因

答：您好，TR组件是阵列天线的主要组成部分，是阵列天线的主要价值所在，公司根据客户不同的需求向客户提供阵列天线或TR组件。不同期间公司营收构成比例主要源于当期确认收入的订单标的是阵列天线还是TR组件，目前不存在某类产品趋势性变动。感谢您的关注，谢谢。

22.请问贵公司进入民用市场是存在什么门槛吗？如何平衡专用市场订单的不稳定性？

答：您好，公司一直秉承专用、通用市场互动发展的发展战略，通用市场发展可有效平衡专用市场的不稳定性。目前，公司开拓民用市场需综合考虑技术、市场、资源及经营理念等多种因素，未来我们会积极探索更多的市场可能性。感谢您的关注，谢谢。

23.请问公司产品被替代的风险？优势如何？

答：您好，毫米波微系统的科研、生产、供应链体系能力建设耗时耗力、周期长。公司会持续创新，加快产品升级迭代，建设新质生产力。感谢您的关注，谢谢。

24.公司在获取订单方面有什么优势吗？

答：您好，公司扎根行业十余年，已系统掌握毫米波微系统的关键核心技术，并建立了完整的科研、生产、供应链及人才培养等体系能力。公司后续将持续把领先的技术、质量、成本及大规模制造优势转化为后续订单获取的韧性与能力。感谢您的关注，谢谢。

25.你好，目前公司存货压力较大，周转率下降，能说下具体原因吗？

答：您好，一方面，产品验收周期长影响了存货周转速度；另一方面，受行业整体影响，2024年新增订单量同比有所减少，使存货消化速度放缓，影响了2024年存货周转速度。感谢您的关注，谢谢。

26.车规级4D毫米波雷达进入车企验证阶段，华为、特斯拉等竞争对手已布局同类产品。公司在成本、认证周期、客户合作方面的差异化策略是什么？

答：您好，公司的毫米波微系统与您所提的华为、特斯拉等企业布局的车规级4D毫米波雷达是不同的产品，在技术、产品构成、应用方向上均有较大差异。公司目前主要专注于专用领域低成本定制化毫米波微系统产品。感谢您的关注，谢谢。

27.涉密无法回答公司产品最终使用场景和对应产品，那请问，目前中亚是否会对公司产生正向影响，这应该不涉密。

答：您好，和平必须以强大实力为后盾，公司将继续练好内功，积极参与民族伟大复兴。感谢您的关注，谢谢。

28.TG120产品近两年是没有订单，请问公司如何面对有些项目定型后订单及预期的情况。

答：您好，TG120产品因北斗已完成组网，近两年没有新增订单。但是，星间链路技术已在公司其他通信类产品上广泛应用，在天基互联网市场上也有大量需求。感谢您的关注，谢谢。

29.为什么公司产品可适用场景多，却不能拓展销售渠道，固定在特定客户议价被动且不利，致使业绩大变脸，长期股价跌跌不休，请问董事会要怎么改变经营策略，不能坐以待毙吧！

答：您好，公司会充分利用现有优势开拓新业务、挖掘新客户、拓展新领域；同时不断深化战略布局和管理革新，强化产品创新及技术储备，切实提升公司可持续发展能力。感谢您的关注，谢谢。

30.公司本期盈利水平如何？

答：您好，本期公司在继续保持现有优势的基础上，加大市场开拓力度，积极挖掘潜在客户，优化成本控制，多措并举提质增效，努力为广大投资者创造价值。感谢您的关注，谢谢。

31.公司对25及今后几年的业绩是如何规划的？

答：您好，公司将继续加大研发投入，保持技术领先，推出新产品，积极拓展市场，努力为投资者创造回报。感谢您的关注，谢谢。

32.一季度收入利润同比环比大幅下降原因。

答：您好，2025年一季度业绩下滑主要受订单及产品验收影响。感谢您的关注，谢谢。

33.公司的在研项目与定型项目，在技术与拿到订单上面有什么优势？

答：您好，依托自主可控的核心技术体系，公司在产品定制化开发能力、性能可靠性和技术迭代方面保持行业领先。与此同时，通过规模化和智能制造升级，实现了从设计到量产的高效转化，形成了较强的综合竞争优势。感谢您的关注，谢谢。

34.为什么去年四季度营收大幅下降90%多，一季度净利润也下降了30%多，正常公司产品验收周期多长时间，去年四季度订单验收能否在今年二季度验收完成，新增合同应收款今年二季度能否验收完成？

答：您好，2024年四季度因受客户验收进度影响，产品验收未能在年底前完成，部分批次产品已于2025年一季度完成验收并确认了收入。公司产品较为复杂，产品验收受下游客户、总体单位及最终用户的影响，变量较多，且各月不平均，呈脉冲式变动，验收周期难以一概而论。感谢您的关注，谢谢。

	<p>35.怎么看待军工行业发展与公司发展? 答: 您好, 这个行业正站在技术变革的风口浪尖, 智能化、信息化、无人化技术的应用前景十分广阔。作为行业的重要参与者, 未来期望公司能够继续当好鲶鱼, 做好补充, 推动行业进步。感谢您的关注, 谢谢。</p> <p>36.25年一季度营业业绩下降, 是订单少吗? 答: 您好, 公司2025年一季度业绩下滑主要受订单量下降以及产品验收影响。感谢您的关注, 谢谢。</p> <p>37.因公司业务涉密, 导致投资者无法全面了解公司产品情况, 请问公司如何平衡保密和投资者知情的矛盾, 公司估值不高, 价值发现有限确实是因涉密信披导致的, 感谢。 答: 您好, 未来公司将持续优化信息披露工作, 帮助市场更好地理解公司的核心竞争力和发展前景。感谢您的建议, 谢谢!</p> <p>38.公司之后的盈利有什么增长点? 答: 您好, 一方面, 公司立足于在专用装备市场以领先的毫米波微系统整体解决方案及产品制造服务能力, 为客户提供技术先进、质量可靠、性能稳定、价格有竞争力的产品。另一方面, 随着国家在推动商业航天、低空经济等新兴产业安全、健康发展方面有更积极的政策导向, 公司毫米波微系低延时、大带宽等通用性技术特性以及高可靠、低成本优势, 将会在新兴产业相关场景中具有更为广泛的应用场景和潜力。感谢您的关注, 谢谢。</p> <p>39.公司现金流充裕, 在行业上下游以及同行之间是否有产业整合的想法? 答: 您好, 我们会以公司核心长远利益为指引及目标, 对资源整合进行总体策划、分步实施, 加强产业链布局, 构建一体化产业生态, 提升综合竞争力。感谢您的关注, 谢谢。</p>
附件清单 (如有)	无
填报日期	2025年5月9日