证券代码：688522 证券简称：纳睿雷达 编号：2024-011

**广东纳睿雷达科技股份有限公司**

**投资者关系活动记录表（2024年11月5日-6日）**

|  |  |
| --- | --- |
| **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 |
| **参与单位名称** | 天风证券 一犁基金 江亿资本 工银瑞信 广发基金  易方达基金  通过线上参与公司2024年第三季度业绩说明会的投资者  (注：以上排名不分先后) |
| **时间** | 2024年11月5日、2024年11月6日 |
| **会议地点** | 公司会议室、上海证券交易所上证路演中心（网址：https://roadshow.sseinfo.com/） |
| **公司接待人员姓名** | 董事长、总经理：包晓军  独立董事：夏建波  副总经理、董事会秘书：龚雪华  财务总监：林静端  保荐代表人：王昌  证券事务代表：孙中强  证券事务专员：冯晓茵 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **1.问题：2024年第三季度的整体经营情况？**  答：2024年第三季度，公司实现营业收入63,427,875.62元，同比增长53.45%；归属于上市公司股东的净利润20,119,543.61元，同比增长45.11%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润20,089,838.22元，同比增长48.20%。公司第三季度营业收入和净利润较上年同期增长较快，主要原因为公司销售业务增长，营业收入增加所致。  **2.问题：简要介绍2024年以来的中标及产品交付情况？**  答：公司2024年以来总体中标情况乐观，截至2024年9月30日，公司2024年新增签署合同金额约为67,318.63万元，产品交付均按照实际合同与客户要求执行。  **3.问题：公司前三季度的营业收入来源有哪些？**  答：公司2024年前三季度的营业收入主要来源于销售气象雷达产品、水利测雨雷达产品以及部分技术服务性收入。  **4.问题：公司前三季度计提部分资产减值准备，公司后续有什么措施？**  答：根据《企业会计准则》和公司会计政策的相关规定，基于谨慎性原则，公司对各类资产进行了清查、分析、评估，对部分可能发生信用减值及存在减值迹象资产进行了减值测试，并根据减值测试结果计提了相应的减值准备。公司计提信用减值损失及资产减值损失后，能够更加公允地反映公司的财务状况、资产价值及经营成果。公司后续将进一步加强应收账款回款管理工作，减少坏账的计提。  **5.问题：公司研发投入展望？**  答：2024年前三季度，公司研发投入5,374.53万元，占营业收入的比例39.46%。展望未来，公司为保证能够不断进行技术创新，丰富产品线以及拓展新应用市场，预计将维持高比例研发投入水平，以提升公司核心竞争力。  **6.问题：新“国九条”提出，要增强分红稳定性、持续性和可预期性，推动一年多次分红、预分红、春节前分红。请问，公司对今年的分红有何考虑和规划？**  答：公司将根据业务战略布局、实际经营情况并结合分红相关规则等要求，采取持续、稳定的分红政策，重视对投资者的合理回报兼顾公司的可持续发展。后续如有相应分红计划，公司将按照相关规定及时履行信息披露义务。  **7.问题：近期监管部门发布“并购六条”等新政策，公司有没有并购的想法？**  答：目前公司努力做好经营工作，积极把握市场机遇，增强公司内在价值。同时将积极寻求符合公司发展战略的优质标的，不断优化公司产业布局，争取以更好的业绩和长期稳健的发展来回报投资者。如后续实施相关计划，公司将按相关规定履行信息披露义务。  **8.问题：公司前三季度合同负债较年初增长较快，什么原因？**  答：公司前三季度合同负债增长较快主要是今年收到新增订单的客户预付款增加所致。  **9.问题：公司第三季度毛利率较半年度有所下降的原因？**  答：基于市场竞争导致销售价格有所下降及销售项目的配套成本有所上升等综合因素导致第三季度毛利率略有下滑。  **10.问题：公司今年前三季度增收不增利的原因是？**  答：公司今年前三季度营业收入较上年同期有所增长，但是公司净利润较上年同期有所下降，主要由于公司销售业务增长导致营业收入增加，同时公司计提部分资产减值准备以及对外捐赠和研发费用增加等综合因素影响。  **11.问题：公司今年在水利市场取得突破性进展，预计下未来的市场空间？**  答：受益于防灾减灾、水利信息化等相关政策，根据水利部加快构建气象卫星和测雨雷达、雨量站、水文站组成的雨水情监测“三道防线”，进一步延长雨水情预见期、提高精准度的需求。公司预计相控阵测雨雷达应用前景广阔。  **12.问题：公司空管领域市场开拓进展情况？**  答：公司在空管领域已经与国内多个空管局签订观测试验合作协议，相关产品处于市场推广阶段。  **13.问题：公司在低空经济领域是否实现了产品销售，目前合作的地区有哪些？**  答：公司自主研发的“TDKFT0104型Ku波段双极化有源相控阵雷达”，可应用于立体交通、边界防护、空域管理等多个领域，并可进一步拓展应用于岸海监视、机场驱鸟等场景，是面向低空经济发展应用场景的新产品。目前公司相关产品在广东等部分地区进行联合试点测试，尚未实现销售。  **14.问题：公司回款问题一直备受关注，今年末会不会又产生一大堆应收账款？**  答：公司产品的用户主要为政府或事业单位，其付款资金来源主要为当地的财政预算，且往往具有比较严格的预算控制和资金审批流程，客户实际的回款进度与合同约定的回款进度可能存在一定差异，由于政府客户或事业单位资信状况良好，上述款项回收预计不存在重大风险。公司长期以来一直高度重视回款，一方面将进一步加强应收账款管理，另一方面不断在新业务领域进行开拓，提高经营性现金流水平。  **15.问题：（1）公司怎么看四季度和明年气象雷达行业的招标情况，能否保持高的增长趋势？（2）公司机场雷达目前试用情况，预计什么时候能开始推广和产生收入？**  答：随着我国在气象防灾减灾第一道防线上投入的重视，我们对气象雷达行业的长期需求和发展保持乐观的态度。为更好满足空管客户在航空气象、航路监视、“低小慢”监测预警等相关需求，公司与空管客户开展有源相控阵雷达组网试点测试，目前尚未产生销售收入。  **16.问题：前三季度前五大客户是否发生变化？有开拓什么新的客户呢？**  答：公司今年新开拓了相控阵测雨雷达市场。  **17.问题：（1）目前公司在手订单多少？产能如何？产能利用率多少？（2）今年以来，公司订单量多少？今年整体营收预期是多少？**  答：公司目前在手订单充裕，产能利用率高。截至2024年9月30日，公司2024年新增签署合同金额约为67,318.63万元，产品交付均按照实际合同与客户要求执行。关于2024年度营业收入等具体经营情况请关注公司后续披露的2024年年度报告。  **18.问题：请问公司前三季度服务收入占比多少？第三季度新增签署合同金额有多少？**  答：公司前三季度服务收入占比为9%，第三季度新增签署合同金额约为1.3亿元。  **19.问题：公司今年三季度毛利率多少？同比情况如何？原因是？**  答：公司今年前三季度毛利率76.08%，同比去年76.33%，公司产品毛利基本保持稳定。  **20.问题：（1）公司切入海外市场的进展情况如何？未来1-2年，计划重点布局哪些国家和地区？涉及哪些业务、产品？考虑逻辑是怎样的？（2）未来3年，公司业务规划是什么？研发重点有哪些？（3）如何看待公司所处行业目前竞争格局？未来可能有哪些发展趋势？**  答：全极化有源相控阵雷达在全球民用领域的应用还处于起步阶段，目前公司产品已经进入香港市场，未来1-2年，公司将以香港市场的应用场景为标杆，向更多海外市场推广公司的成熟产品。展望未来，公司以全极化有源相控阵雷达技术为起点，继续加大研发投入，在硬件端研发性能更好的新产品；在软件端开发面向更多应用场景、具备更高数据处理能力、更强算力、更具智能化的产品；在价值链端利用现有核心技术面向毫米波雷达、雷达算法服务、雷达专用芯片设计等关联度深及能够提升公司的核心竞争优势的相关领域进行研发投入，致力于成为全球领先的雷达系统解决方案提供商。  **21.问题：请问公司是否切入车载毫米波雷达？目前处于什么研发阶段了？预计何时能有产品？**  答：公司毫米波雷达处于产品研制阶段，公司将持续进行技术创新、优化性能以及降低设计、工艺等成本，以提升产品的核心竞争优势。截至目前尚未实现销售。  **22.问题：公司新研发的Ku波段双极化有源相控阵雷达是否有取得市场订单？主要面向的是什么客户？**  答：公司自主研发的“TDKFT0104型Ku波段双极化有源相控阵雷达”，可应用于立体交通、边界防护、空域管理等多个领域，并可进一步拓展应用于岸海监视、机场驱鸟等场景，是面向低空经济发展应用场景的新产品。目前该产品处于测试阶段，尚未实现销售。  **23.问题：公司2024年订单乐观，今年能确认多少收入？**  答：通常而言，公司的收入确认时点为在雷达精细化探测系统产品交付使用、安装调试完成、系统运行稳定并经客户验收等步骤后进行收入确认，但每个项目具体情况不一样，最终以实际签署合同约定的具体内容，依照公司会计收入确认准则进行收入确认。关于年度营业收入等具体经营情况请关注公司后续披露的2024年年度报告。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |