

北京理工导航控制科技股份有限公司

投资者关系活动记录汇总表

股票简称：理工导航 股票代码：688282 编号：2025-003

投资者关系活动类别	<div><input type="checkbox"/>特定对象调研 <input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会 <input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>现场参观 <input checked="" type="checkbox"/>其他：投资者开放日</div>
参与单位名称及人员姓名	机构及个人投资者共计 7 人
时间	2025 年 5 月 13 日
地点	公司会议室
公司接待人员姓名	董事长：汪渤 独立董事：张洋、尹月 副总经理、董事会秘书：沈军 财务总监：李琳
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、介绍公司基本情况</p> <p>北京理工导航控制科技股份有限公司是北京理工大学科技成果转化的学科性公司。公司以北京理工大学“惯性导航与控制”团队为主体组建，拥有以重点大学博士、硕士为核心的高层次专业化人才队伍，团队成员先后获得多项国防科学技术进步奖。公司致力于研究和发</p> <p>展适应复杂战场环境的高精度惯性导航及精确制导控制技术，从事惯性器件、惯性导航系统、组合导航系统、电动舵机系统、射频微波组件和微波模块的设计、开发、生产和服务，在飞行器导航与控制方面拥有雄厚的技术实力，拥有多项核心技术和专利，具备一流的科</p>

	<p>研和生产能力。目前承担着多个型号项目的军品科研和生产任务，产品已经批量装备于多个型号武器系统，并进入国际军贸市场，多次参加阅兵和演习，获得用户高度评价。公司立足军工的同时，积极拓展民品领域，不断提高综合实力，争创一流企业，打造特色品牌。</p> <p>2、简单介绍下公司 2024 年的业绩情况？</p> <p>公司 2024 年实现营业收入 17,087.66 万元，较上年同期增长 685.63%；归属于上市公司股东的净利润-453.19 万元，较上年同期减亏 79.90%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-877.50 万元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润较上年同期减亏 80.13%。</p> <p>3、公司 2024 年度实现的营业收入较上年同期增长 685.63%，主要原因是？</p> <p>主要原因为：（1）上年同期公司上级配套单位的部分厂商出现了产能供应短缺，导致惯性导航系统销售数量大幅减少，2024 年度订单有所恢复，新签订惯性导航系统订单并完成交付验收；（2）2024 年度，公司通过控股合并方式收购了两家子公司，并表产生的营业收入增加。</p> <p>4、公司 2024 年业绩亏损的主要原因？</p> <p>（1）研发费用、销售费用、管理费用持续增加</p> <p>2024 年，公司进一步完善导航、制导与控制技术及产品梯队，在惯性领域持续完善轻量化激光惯导、三自高精度惯组产品链，在制导领域持续完善多型号、多应用场景舵机产品。通过自主创新、人才引进、技术引进等多种方式加快推进新产品开发、新技术研发，坚持以客户和市场需求为导向，积极开拓市场。导致公司研发费用、销售费用、管理费用持续增加。</p>
--	---

	<p>(2) 新园区日常运维、折旧费用较高</p> <p>公司自建厂区于 2023 年 7 月投入使用，园区年度运维及折旧费用较高。同时，募投项目前期采购的相关设备陆续达到预定可使用状态，导致固定资产折旧费用较高。</p> <p>(3) 资产减值</p> <p>①2024 年 4 月，公司完成了对宇讯电子及海为科技的收购。2024 年度，因宇讯电子和海为科技业绩未达预期，公司计提了商誉减值。</p> <p>② 公司对存货进行减值测试并确认减值损失。</p> <p>5、公司 2024 年在航空领域及其他民用领域的项目进展情况？</p> <p>航空领域是公司 2024 年的重点发展方向，多个项目进展顺利。某航空项目，配套的某型光纤惯导按总体要求完成了首批产品研制交付并配合总体完成联试验证；某航空项目，配套的某型电动舵机完成了多批次产品交付并配合总体完成了多次靶试试验；某航空项目，配套的光纤陀螺完成了试样阶段小批量产品研制交付，并首次配合总体完成靶试试验。与此同时，在航天、航海和陆用等领域也取得了一些承研承制机会，积极参与总体单位组织的或支撑总体单位参与的竞标择优工作。</p> <p>另一方面，积极跟踪商业航天和低空经济等非军领域，适时把握行业动态，取得了一定的成效。首次和国内某商业航天企业签订惯导系统配套合同，为公司后续在军民两用领域的持续发展指明了方向。</p> <p>6、简单介绍下公司 2025 年第一季度的业绩情况？</p> <p>公司 2024 年第一季度实现营业收入 433.75 万元，较上年同期减少 61.67%；归属于上市公司股东的净利润-1,051.60 万元；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益</p>
--	--

	<p>的净利润-1,229.06 万元。</p> <p>7、公司 2025 年第一季度营业收入较上年同期有所减少，主要原因是？</p> <p>主要原因为 2025 年第一季度产品尚未到达交付验收时点，确认的收入较上年同期减少所致。</p> <p>8、公司 2025 年第一季度营业收入较上年同期有所减少，但归属于上市公司股东的净利润、归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润同比减亏，主要原因是？</p> <p>主要系上年同期信用减值损失较大、本年因回款发生转回。</p> <p>9、简单介绍下公司 2025 年已签订的日常经营重大合同情况？</p> <p>2025 年 1 月，公司与单位 A 完成 1 份某型惯导装置合同签订，合同金额为：17,579.38 万元（按中标单价计算，合同最终金额以军方审定价格为准）；2025 年 4 月，公司与单位 A 完成 2 份某型惯导装置合同签订，合同金额为 6,526.60 万元（合同价格为含税暂定价，最终价格待后续依据装备部下达的谈判措施，完成谈判后签订补充协议对合同价格进行追溯），上述 3 份销售合同金额共计 24,105.98 万元。根据上述合同的约定，此次产品的交付时间为 2025 年，预计将对公司 2025 年度的资产总额、资产净额、营业收入及营业利润产生积极影响。但在合同履行期间，存在外部宏观环境发生重大变化、行业政策调整、市场环境变化、客户需求变化等不可预测因素或不可抗力影响，可能导致履约进度延后无法如期履行、全部或部分无法履行的风险，或未来公司主要客户流失，或公司新客户开拓情况不及预期，收入规模及产品毛利率下降，导致公司业绩下滑及持续亏</p>
--	---

	<p>损的风险。</p> <p>10、公司订单的签署流程？</p> <p>一般流程是先由最终用户与总装单位签订采购合同，然后总装单位将采购任务进一步分解，向各级配套单位进行采购。</p>
附件清单（如有）	无
关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	本次活动不涉及应当披露重大信息。
日期	2025 年 5 月 14 日