

证券代码：002829

证券简称：星网宇达

## 北京星网宇达科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2020-003

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	国海证券苏立赞、国海证券邹刚、广发基金王文灿、横琴人寿蔡晟、工银瑞信陈小鹭、银华基金方建、银华基金彭颖颖、中海基金左剑、招商基金杨熙、长信基金陈睿、益民基金张博、兴业基金陈旭、信达澳银基金李朝伟、前海开源基金、平安资产管理万淑珊、农银汇理基金罗文波、凯石基金赵晨凯、渤海人寿赵东宇、长城资产管理刘阳等，共 258 人
<b>时间</b>	2020 年 2 月 19 日 晚
<b>地点</b>	电话会议
<b>上市公司接待人员姓名</b>	总裁徐烨烽、董事会秘书吴萍
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>一、介绍了公司概况</b></p> <p>公司拥有是三大业务板块，卫星通信、惯性导航、智能无人系统。</p> <p>卫星通信板块，公司产品主要是动中通，自 2012 年开始就在这个领域深耕，在国内处于行业领先的地位，在连续两次全国性招标比试中都是第一；当前公司迎来卫星通信系统从单频段向 KU\KA 双频段共馈卫星通信系统改造的契机，我们在终端换代的第一个陆军型号招标中，公司获得一半的份额，这个型号去年形成 7000~8000 万的订单，后续还将有新的型号项目，公司市占率预计也将进一步提升，地面卫星通信终端整体市场空间预计达到百亿左右。民用方面，公司 2017 年开始军转民，与中国移动和中兴通信合作推动海上渔船的互联网市场，因为卫星资源及资费的问题，进度落后于预期。未来随着低轨卫星星座的建设，卫星资源偏少、资费偏贵的痛点将得到解决，未来的市场潜力会爆发。此外公司也在为</p>

低轨卫星互联网进行技术和产品储备，在低轨卫星接入市场也会保持很强的竞争优势，未来会受益接入需求的爆发。

惯性导航板块，是公司最传统的项目，也是动中通的支撑技术。公司是国内少有的掌握惯性导航核心器件，陀螺仪和加速计，研发制造技术的企业。公司拥有惯性导航的完整产品线和解决方案，产品价格范围从几百到上百万。目前惯性导航业务面向军民两个领域。军品每年产值一亿左右，应用方向有智能弹药等，2020年将有集中的定型和批量供货。民用方向，未来无人驾驶会是大的发展趋势，以惯导为基础的组合导航系统将是车辆的标配。公司也于百度的阿波罗项目开展了合作，为车辆提供定位解决方案，是他们目前批量生产的无人车的唯一的供应商。

智能无人系统板块，是公司2016年上市后布局的新业务方向，也是公司在导航，智能控制、通信等领域核心技术的整合。公司目前组建了无人机、无人车、无人船事业部。无人机方面，公司瞄准的是军用靶机市场，经过了4年的研发投入，有了很好的产品技术储备，在军方的竞争性采购中也取得了非常好的成绩，后续将签订订单，总金额约3亿；并且随着军方训练强度的加大，以及公司市场份额的提升，未来还将收获更多订单。无人车方面，公司17年开始布局，针对军用市场；2018年公司参加陆军无人系统挑战赛斩获较好名次，也获得了后续型号项目的门票；到2030年，预计1/3的陆军装备将实现无人化，将形成千亿规模的市场，前景非常广阔。

总体而言，通信和惯性导航业务将处于持续增长的态势；智能无人系统板块将开始进入收获期，加上低轨卫星互联网和无人驾驶等正在到来的大的产业趋势，公司发展前景将十分广阔。

## 二、针对投资者关心的问题展开了介绍：

**1、今天19号我国首颗低轨宽带通信卫星开启天地通话取得成功。实际上，在地面端，不管是个人还是各类飞机车辆船只，都需要卫星通信信号的接收的。请介绍下该业务目前国内竞争格局，服务的客户，包括该业务收入规模，预期成长性？**

公司卫星通信业务这几年飞速发展，在技术创新、产品出货量、产值、利润等方面创造了多个行业第一，目前来看我们主要的竞争格局的对手就是国家队，我们是基本上在民营企业当中应该是属于绝对的领先地位。目前来卫星通信基本还都是高轨卫星，受限于卫星资源，资费下不来，目前的服务的客户主要集中在军方和政府，这个领域的市场规模至少100个亿，后续进入到二代星改造阶段，主推实物竞标，我们在这个模式里边有很好的竞争优势，市占率也会提升，保守估计至少每年30%的增长。对于低轨通信卫星系统，对于地面终端来讲，技术是有极大的同源性，包括射微波接收天线、射频终端和稳定跟踪系统，而且技术具备非常高的门槛。我们做了很大的技术储备，包括针对低轨卫星的卫星信号接收系统，低轨卫星波束切换、快

速跟踪技术等,而且我们也进行了相应的针对未来卫星产业化之后的小型化设计,低成本化设计,而且在一些新的技术方向上,比如相控阵技术方面做了一些非常好的技术储备。在这个方向上,随着未来低轨卫星建设的爆发,市场容量要比传统的高轨市场要高一个数量级,依靠我们的优势技术储备和生产储备,会占有一个非常好的市场总量。

**2、公司在2018年陆军主办的“跨越险阻-2018”比武中取得很好成绩,班组保障运输项目的冠军,侦打突击组的亚军,请介绍下这是一个什么样的比赛,取得这样的成绩对公司在无人系统业务发展有何种促进作用?**

陆军无人系统比赛起初主要起引导的作用,牵引无人系统技术发展。但从2018年开始,开始设立应用转化组F组,即为型号项目做预选,获奖的车辆将获得后续型号竞标入场券。应用转化组的名次意义重大,型号项目订单可能达到百亿,因此竞争最为激烈,几乎国内无人车企业都参加。公司在班组保障运输项目和侦打突击组分别获得冠军和第五名,体现了公司的核心竞争力,也为公司后续争取型号订单获得机会。后续公司将积极投入招标的准备中,一旦胜出转入型号,公司将迎来一个爆发性的增长。此外,公司在2019年年底已经形成了一些与其他单位签订的无人车订单,即使前述订单不能及时落地,无人车团队也能够实现盈亏平衡。

**3、低轨卫星互联网迎来重大发展机遇,公司在卫星通信方面针对低轨卫星互联网做了哪些工作?未来预期会有上面样的效果?**

低轨卫星通信技术与公司现有技术是技术同源的。地面卫星天线接收系统有两大核心技术,第一是微波接收技术,核心在于对高频卫星信号的接收放大,虽然有差异,但原理一致;第二是定向通信和波束跟踪,天线需要对准卫星,低轨可能复杂一些,还涉及卫星的切换。公司当前在卫星通信和天线方面已有深厚的基础储备,并将根据低轨卫星的特点,进行相应的优化设计。相信未来在低轨卫星互联网市场也将获得较大的市场份额。

**4、部队要求提高作训强度和水平,靶机等装备需求将大幅增长。公司用于训练的无人靶机在谱系上比较完善,目前在国内和军贸市场中有哪些客户,竞争优势如何?**

靶机用于模拟敌方空中来袭目标,是部队防空训练的核心手段,在海陆空均有广泛需求。军方有两个大的改革,第一是强化了实战化练兵备战,靶机消耗大幅增长;另一个是使用竞争采购,市场开放,公司获得了参与机会,以前市场被总参某所垄断。竞争方面,公司将产品做了深度的分析和优化,同类产品价格和性能上都有很大的优势。军贸市场上,公司和重要的军贸企业也有密切交流,军贸市场更加开放和注重性价比,并且随着导弹使用的增多无人靶机需求也快速

增长。公司当前正在办理相关资质，并且计划参加今年的珠海航展。

**5、无人车系统是陆军装备重要方向，国外都已经规模化列装，请介绍下国内和国外的发展情况？**

出于作战人员安全性考虑，无人车肯定是未来一个重要的装备增长方向。无人车在前方突击，有人车辆在后方，这种方式在实战中已经有应用，并且美国和俄罗斯无人车数量都已经超过万台。从我们国家的发展来看，阅兵中已经有无人机方阵，但还没有无人车方阵，发展上与国外还有差距。但是目前已有相关的研究项目，正在快速推进中。如果陆军在 2030 年之前实现 1/3 以上的作战车辆的无人化，每辆车价值几百万，市场规模将非常可观。

**6、公司惯性技术在民用端重点发展无人驾驶，特斯拉的自动驾驶系统在碰撞发生前极短时间状可以紧急制动挽救乘客生命，应该说是很好的技术，也引领未来发展趋势。公司与百度自动驾驶的阿波罗项目有深入的战略级合作，公司主要提供哪些产品，未来面向的应用领域及市场空间？**

无人驾驶领域，惯性导航主要是和高精度 GPS、里程计、视觉或者激光雷达结合，形成针对复杂环境的整体解决方案。公司与百度的合作也是逐步深入的，从最初的惯导加 GPS 传感器，到后续加入里程计，最后再加上激光，形成四合一的系统，成为无人驾驶的一个核心部分。市场战略上，公司定位为整车企业的定位解决方案供应商，不会做整车。公司当前在定位解决方案市场占有率达到 60%，新石器公司的无人配送、中车公司的无人巴士等产品的定位解决方案都由公司提供。目前在手订单大约 1000 万，因为单价不高（几千块），但其实数量更大，渗透率已经很高。公司市场份额领域，未来的市场空间也将会和无人车整体的市场空间严格成正比。

**7、公司参股有股权投资产业基金，侧重智能无人系统，包括电子信息、人工智能等领域，并且积累了一定的优质项目。目前再融资新规落地，公司在下一步定增并购有业务协同的优质标的方面有没安排？**

公司的产业投资基金还是服务于公司整体的产业布局，目前也积累了一些符合公司产业布局的项目。随着再融资新规的落地，公司会积极把握机会，进一步完善公司的产业链布局。

**8、公司卫星通信和无人系统两大主业在市场端取得了很好的成绩，在 2020 年收入业绩会上一个大台阶，公司对 2020 年收入和利润具体展望如何？**

从目前的情况看，智能无人系统上 2020 年公司会实现一个比较大的跨越，会有比较大的订单落地（3 亿），整体上公司收入也将实现比较高的增长，预计可以实现 7 个多亿，利润也将同步提升预计可以

	做到 1.2~1.4 亿之间。此外，无人机还将在空军和科研领域进行拓展，暂不考虑在跟项目提速、低轨卫星互联网和无人驾驶爆发的影响，预计 2021 年也将保持较高速度的增长。
日期	2020 年 2 月 19 日