

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：2020-004

<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>	中信证券      杨泽原 中信证金      吕兰 中信保诚基金      单慧金 中海基金      夏春晖 源乘投资      刘小瑛 易方达基金      魏亦希 鑫乐达投资      侯继雄 望正资本      王鹏辉 仁桥资产      张鸿运 人保资产-公募部      郁琦 鹏华基金      董威 南方基金      邹承原、张磊 明曜投资      温震宇 岭南资本      张宪强 凯读投资      高喜阳 九泰基金      马成骥 金石投资      白眉商、屈海滨 江苏瑞华投资      何宝 华安基金      袁祥 红华资本      胡栋梁、贺武正

	<p>广州金控 黄勇</p> <p>广发证券 熊伟</p> <p>光大永明 胡浩</p> <p>沅沛投资 孙冠球</p> <p>方圆基金 张智斌、董丰侨</p> <p>东方港湾 于骏晨</p> <p>大成基金 韩创</p> <p>宝盈基金 赵国进</p>
<b>时间</b>	2020年2月26日 下午
<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>公司业务分三块，卫星通信、惯性导航、智能无人系统。2020年三个板块产值均有提升，特别是无人系统，2019年为0，2020年会有非常大的增长。预计2020年的整体收入同比增长70%-80%。2021年收入规模预计增长30%左右，利润增速会高于收入增速。</p> <p><b>1、卫星通信</b></p> <p>公司2011年开始进入卫星通信行业，具体产品为汽车、飞机、船等移动载体上的动中通天线，即地面接收天线，属于卫星通讯中的地面终端板块。公司具有两大核心技术，一个是惯性稳定的适时跟踪控制技术；第二个就是微波的射频接收天线技术。目前公司无论从技术还是供货量、产值和利润规模，都处于民营企业的绝对第一，2014年公司在全国的某动中通天线比武当中，26个单位参加，公司作为唯一一个民营企业拿到第1名。2016年，武警组织的一个全国性的比武，公司也是拿了第1名。</p> <p><b>(1) 军用方向：</b></p> <p>目前公司迎来了我军卫星通讯系统进行二代改造的机遇（即从单一KU频段向KU/KA双频段升级）。陆军已率先改造，其中一个型号两家单位入围，公司占到一半份额，约7000~8000万的订单；2020年一季度公司新增订单已经达到2019年全年，后续还有2-3个型号，预计会在今明两年陆续释放。</p> <p><b>(2) 民用方向：</b></p> <p>卫星互联网市场，预计通讯终端会有千亿市场规模，民用远超过军用领域。2017年公司已在海上互联网方向进行布局，并联合中兴通讯和中国移动进行合作，其中中国移动负责前端的市场推广和</p>

运营，公司在 2018 年底 2019 年初完成 500 套设备的交付，主要提供给沿海渔民，但由于其消费有限，整体业务推广低于预期。未来随着低轨卫星互联网的接入，资费贵、延时高等问题将得到解决，公司有望凭借技术优势得到发展机会。

车联网市场，马斯克通过 Starlink 把低轨卫星互联和智能驾驶/车联网进行紧密结合，智能驾驶前提是所有车辆之间需要实现数据共享，这就需要在车辆上安装高带宽终端。目前依赖 4G/5G 网络的车载互联网还存在信号不稳定、带宽不够等问题，特别是在偏远地区，所以未来基于低轨卫星的动中通天线会有更大的市场需求。

## **2、惯性导航业务。**

(1) 军用方向：主要是智能弹药，预计 2020 年会有批量订货。

(2) 民用方向：无人驾驶配套，与卫星导航结合。公司目前已参与到百度的阿波罗无人驾驶计划供应商，供货已有几百套，今年预计会更多。公司组合导航产品已升级三代，第 1 代为 GPS 与惯导的二合一系统，第 2 代为去年供货的 GPS、惯导以及里程计的三合一系统，今年要供货的是第 3 代，GPS、惯导、里程计、视觉或者激光雷达融合的四合一系统，产品单价 1 万元。产品集成化可降低对单一传感器精度的依赖，进而降低成本，未来发展方向是小型化集成化，并将价格下降到 3000 块钱左右。

## **3、智能无人系统**

由于公司有惯性导航、惯性控制和智能控制 3 大核心技术，所以希望进行更高的战略布局，并把无人系统作为了公司下一阶段重点发展的方向。军改后部队加强了实战训练，所以公司以训练靶机作为切入点进行业务拓展。

(1) 无人机方面：

国内需求空间：国内靶机每年需求量约十几个亿，每年 20%左右增长。2020 年 1 月份，公司在陆军和海军的集中竞标中获得了较好名次，目前意向订单约三个亿左右。

军贸市场：公司正在办理出口许可并主动拓展军贸出口客户，今年预计会形成一定的市场份额。

(2) 无人车方面：

公司产品主要针对军用的无人作战车，2018 年度陆军组织无人系统挑战赛，公司参加了 F 组，其中察打一体型公司获得冠军，侦查打击型得到第五名，成为两个型号都进入前 5 的唯一民营企业。除了军用产品，公司也做了通用型 300 公斤和 500 公斤产品，目前已在陆军和火箭军进行投放实验并实现小批量交付。

市场空间：美国目前已经有包括查打一体和单独运输车在内的 1.2 万台的无人车的装备，俄罗斯接近上万台，中国在装备上几乎为零。无人车部队是未来陆军智能化信息化发展的重要方向，

2035 前 1/3 以上的装备须实现无人化，预计市场规模达到千万亿级别。

## 二、针对投资者关心的问题展开了介绍：

### 1、针对 20 年和 21 年，公司业务发展的情况？

2020 年，净利润预计会超过 1.2 亿，无人系统是新增长点。2021 年，收入预计增长 30%左右，净利润增速会高于收入增速。

### 2、公司在 18 年、19 年的时候经营状态不理想，原因是什么？

公司 18 年经营状态相对更差一些。一方面传统业务在 18 年受到军改影响，武警 18 年开始没有订货，陆军的项目也没有起来；第二是公司在智能无人方面研发投入较大。19 年开始已经发生一定的改观了，2020 年会全面改善。（公司 2019 年预计实现归母净利润 950 万~1200 万，同比下降 47%~35%，主要原因为收购星网船电形成商誉减值 1.5 亿元，得到预计补偿金额为 1.15 亿元~1.22 亿元。详见公司《2019 年业绩预告》）。

### 3、动中通一般都应用在哪些领域？在某一个军兵种的型号有没有可能成为一个标准化的装备，然后配置到全军？

动中通是运动中进行通信的设备，主要应用在所有移动载体进行信号收发，比如部队的通讯指挥车。在卫星地面终端中技术含量较高，要求实时收发信号。军队采购方面，专用装备（比如陆军单独招标）不太可能通用，通用装备（装备发展部招标）会统筹全军配发的话是可以的。公司目前以专用装备为主。

### 4、公司卫通业务预计与哪个军兵种的 market 空间和机遇最大？

目前最大的还是陆军，第 2 个是武警，第 3 个是海军，第 4 个是火箭军，第 5 是空军。前三个是公司军品领域的主要增长点，公司有较大优势，国内有相关技术的单位较少。

陆军，取得一个型号定型，每年约 7000~8000 万，目前还有 2-3 个型号正在争取，确定后，未来 5 年相对稳定增长；

武警，军改前每年与陆军订单规模一致，但 2018 和 2019 年没有订单，今年武警会启动续订或改造，预计今年武警方面订单会恢复；

海军，以前订单较少，现在已经有了订单突破。公司有两个军船型号订单，19 年底其中一个开始批量供货，今年还会有一个型号供货。预计会接近陆军和武警的规模。

空军和火箭军相对比较慢。

**5、 公司与中兴的合作的进展？**

公司与中兴和中国移动的合作一直推进。中国移动之前购买了500套天线，免费给渔民装，以后通过资费来逐渐回收成本，但中国移动的成本是给中国卫通交卫星资源费。公司的并不是高通量卫星，资源费用较贵，由于渔民用量较少，市场回馈比例低于预期，原预计该项目2019年、2020年每年有4000~8000套的大规模推广，但目前还处于前面500套的观察阶段，没有快速推进。目前公司正在低轨通信卫星方向做技术改进和储备，后续可借助该战略方向抢占先机。

**6、 公司可参与低轨通信卫星星座的哪些环节？预计价值量能够占到多少？国内有没有其它竞争者？**

低轨通信卫星产业链按市场容量分，卫星占比10%，地面基础电子设施40%，还地面的应用终端50%。公司主要参与终端领域。

应用终端可分为移动终端和静止终端，移动载体即是动中通，公司作为整机参与；静止终端，公司以为组件供应为主，如微波射频接收天线。

竞争格局，中国电科54所是主要竞争对手，其他民营企业中公司有较大优势。

预计未来低轨通信下的终端数量会到千万级了，移动终端占到30%，静止终端可能会占到70%。

**7、 在智能汽车领域，动中通如何应用？**

传统动中通由于使用地球同步轨道36,000公里的卫星信号，体积较大；未来商业化民用轨道卫星到1000多公里，轨位大幅度下降，信号强度会大幅提升，地面终端可做到小型化，低成本化。同时公司可使用波束跟踪技术。

**8、 光纤惯导精度高，但价格贵，未来如何规划应用？**

光纤惯导可以解决车辆复杂环境下的驾驶问题，但成本过高，不是一个商业化的方案，低成本才是趋势。公司正在把传感器做到1万块钱，甚至3000~5000方向去做。

**9、 如何看待无人机和海洋板块下游的需求的波动性和不可控性？**

军用无人机有装备和训练两方面，公司主要切入的是训练方面。军品有寿命周期，近几年训练的实战化程度和规模大幅提升，军方需求正快速增长，预计未来会有30%+增速。无人车目前训练使用较少，今年开始招标，预计未来的市场容量非常乐观。

日期	2020年2月26日