

北京北斗星通导航技术股份有限公司

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2024年4月10日(周三)下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长周儒欣 2、副总经理 董事会秘书潘国平 3、副总经理 财务负责人张智超 4、董事、副总经理黄磊 5、独立董事刘胜民 6、保荐代表人，总监张国军
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、能否拆解一下导航产品下游行业客户占比？比如军民占比以及对应毛利率？</p> <p>您好，2023年导航产品类收入主要来自于天线产品和代理产品，其中天线产品约36%，代理产品约35%，感谢您的关注。</p> <p>2、再过去的2个月内，很多公司对未来是有信心的！积极的回购自己的股票。公司为什么没有呢？而且现在定增的那部分股票还有减值的需求。那公司对未来的发展充满信心，请问为什么不真金白银的去回馈股票投资人呢？请直接回</p>

复 谢谢

公司 22 年上半年动用 1.5 亿现金回购了公司股票，感谢您的建议，如有回购计划，我们会按照规定进行披露。谢谢！

3、您是中国卫星导航定位协会的副会长，请问从协会角度是否会推进北斗定位系统对于航空器、无人机以及智能车辆的标准化应用，上述是否会标配北斗导航系统？

你好！

应用于航空器、无人机以及智能车辆的卫星导航产品已经是满足相关标准的产品。

4、您讲到“不做终端产品、系统应用工程，不与客户竞争”，但一些终端厂商如果向产业链延伸带来的竞争怎么看待，公司护城河准备好了吗

您好！

如果终端厂商也向产业链延伸，那我们欢迎成为其成为友商！我们主要要做好自己的事，即建好自己的“护城河”。

我们通过“芯云一体”的业务模式，大力构建智能位置数字底座。这是需要长期积累并要长期投入的，即涉及到产品、技术、IP、质量、管理等内部积累和投入，也涉及到客户、供应商、合作伙伴的长期积累和共同发展。

从内部讲，我们集聚了一批国际一流人才、实施了合伙办企业等制度、持续的研发投入（包括研发、实验、生产条件建设投入）。从生态方面看，我们不断优化构建更加紧密的产业链生态，我们向客户不仅提供核心产品，还提供便于客户开发生产其产品和技术的 SDK，帮助客户开发其更有竞争优势的产品和技术，我们深入获取客户需要并据此作为我们产品升级和换代的重要输入；同样我们也高度重视与供应商的相互赋能，为供应商提供其产品开发的建议意见，也吸纳供应商的经验和资源导入我们的产品设计开发。以此不断提高我们的竞争优势，垒高我们的护城河。因为我们不做终端和系统工程这一模式，本身就是最大的竞争力，因为这种模式使得我们的朋友遍天下！

5、公司的独立董事如何与中小股东沟通交流的？

本人严格按照有关法律、法规的相关规定履行独立董事的职责。通过股东大会、业绩说明会等方式与中小股东进行沟通交流，并以此作为桥梁加强与投资者间的互动，广泛听取投资者的意见和建议。谢谢！

6、公司的治理情况如何，独立董事是否存在履职风险？

公司严格按照上市公司治理准则、股票上市规则、自律监管指引的规范运作等相关法律法规要求运作，作为独立董事，我们对上市公司和全体股东负有诚信、勤勉的义务，参加董事会、股东大会，了解公司的生产、经营、管理和内部控制等制度的执行情况，关注公司相关信息，对相关业务进行监督和核查。谢谢！

7、公司超低轨道导航卫星方案有考虑过卫星通讯业务拓展吗？

感谢您的建议，公司正在打造国际一流的以定位芯片、天线和数据服务为核心产品的国际一流的位置数字底座，目前主要聚焦在解决无人机、机器人、智能驾驶、测量测绘等各领域的定位需求上。

8、请问公司对目前运营规模是否有长期发展规划？有没有通过并购快速发展、稳固市场占比？

公司未来的发展以内生增长为主，依托于导航芯片和天线的优势，在行业应用的基础上，进一步拓展到消费类物联网领域。基于芯片优势，以芯带云，开展高精度数据服务业务，建立云芯一体的智能位置数字底座，引领和推动位置数字产业化的健康发展，与产业上下游一起加速传统产业智能化改造和数字化转型，助推新兴产业发展壮大，促进未来产业孵化培育。谢谢！

9、低空经济的数字底座，跟飞行汽车有没有关联，现在是否有合作项目？

低空经济主要以各种有人驾驶和无人驾驶航空器的低空飞行活动（1000 米以下）为牵引，辐射带动相关领域融合发展的综合性经济形态。其中包括无人机、飞行汽车等。目前公司的定

位芯片、天线已经量产应用国内主流无人机厂商，市场占比超过60%。公司同时也是智能座舱、智能驾驶领域国内汽车前装定位芯片的主要供应商，在飞行汽车方面也已经初步导入应用。

10、请问，贵公司低空经济业务预计在 2024 年带来多少营收占比。

低空经济会带动无人机为主的飞行器市场扩大，进而带动定位芯片、天线等业务，目前还没有真正商业化应用，也无法预测多少业务规模，谢谢！

11、2023 年公司盈利多少？

您好，公司 2023 年收入 40.8 亿元，归母净利润 1.6 亿元，具体见公司年报，感谢您的关注。

12、北斗导航是不是你们的主要产品？高德导航是不是用你们的北斗产品？

公司正在打造以北斗/GNSS 定位芯片、定位天线、高精度数据服务为核心产品的“智能位置数字底座”，不做终端和相关应用解决方案，面向各领域终端客户、集成客户和解决方案客户提供芯片、模块、天线和数据服务，为客户赋能。

13、2023 年无人机相关的收入金额具体是多少？

您好，公司 2023 年无人机相关收入占销售收入比例约为 4%，感谢您的关注！

14、您好！贵公司股价近期剧烈波动，是否一季度业绩大幅度下跌，贵司是否会采取措施提升业绩，稳定股价

公司的季报将于 2024 年 4 月 25 日披露，敬请留意公告，谢谢！

15、这几天股价大幅波动，是否与公司经营相关

公司经营正常，无应披露未披露事项，股价的短期波动受市场情绪、资金面、概念等影响，注意投资风险！

16、在当前经济形势下，低空经济领域正迅速成为新的增长点，是否能借着低空经济领域增加公司的营业收入。

低空经济主要以各种有人驾驶和无人驾驶航空器的低空飞

行活动（1000 米以下）为牵引，辐射带动相关领域融合发展的综合性经济形态。目前国内主流无人机厂商均为公司客户，公司的芯片、天线、数据服务等产品、服务能够为低空飞行器提供位置数字底座保障。低空经济的发展，预计会带动无人机等领域的增长。

17、请问公司在低空经济领域市场有何布局？北斗系统在 5G 和 6G 方面的应用是否广泛？谢谢

低空经济主要以各种有人驾驶和无人驾驶航空器的低空飞行活动（1000 米以下）为牵引，辐射带动相关领域融合发展的综合性经济形态。目前国内主流无人机厂商均为公司客户，公司的芯片、天线、数据服务等产品、服务能够为低空飞行器提供位置数字底座保障。在 5G 等移动通信领域，北斗授时以及与室内定位结合方面应用会越来越广泛。

18、请问在手机，移动设备端有竞争力吗 有拓展相关业务吗？

公司旗下的佳利电子主要面向移动终端提供 LTCC 陶瓷元器件，上海芯与物主要面向消费类物联网领域提供定位芯片，谢谢！

19、请问公司，未来是否会向室内导航拓展，是否有室内导航的技术储备？

公司在着力打造以定位芯片、天线、高精度定位数据服务为代表的国际一流的“智能位置数字底座”。目前的主力产品主要是面向室外应用，针对室内定位，公司已经做了相应研发投入安排，卫星导航与惯性器件的组合导航产品已经量产，未来将持续在适用于室内导航的定位技术方面进行布局。

20、请问，公司有 ST 风险吗？

您好，2023 年度公司实现营业收入 408,221.45 万元，不存在 ST 风险，谢谢关注！

21、我们的高精度芯片、模组和天线产品占据了国内 60 以上的市场份额。这个可以展开讲下吗？从表面看份额占比很高，但是从报表上呢感觉没怎么体现呢？还是这个占比国内

的总值就很低呢。

当前国内高精度定位应用领域市场增长较快，不过相比移动通信等大体量业务，总市场容量还有差距。未来随着智能化的发展，智能驾驶、机器人、智能设备等领域将实现高速增长，GNSS定位芯片、模组、天线产品作为刚需，也必将实现市场容量的快速拓展。

22、请问，公司存在退市风险吗？

您好，2023年度公司实现营业收入408,221.45万元，扣除与主营业务无关的业务收入后为394,235.38万元，不存在退市风险。谢谢！

23、公司业务2023年状况如何？

公司2023年年报已经披露，请查阅！谢谢！

24、领导，您好！想咨询一下，智能汽车定位模组单价价值量大概是多少？无人飞行器比如美团送买卖这种的定位模块价值量是多少？此外，农用喷药施肥无人机以及将来亿航智能这类垂直飞行器的价值量分别是多少，谢谢！

您好，公司的产品在汽车电子、无人机、农机等领域都有内部专门的定价策略和依据，涉及公司的商业机密，此处不方便回答您的问题，感谢您的关注。

25、在北斗导航定位服务上，国内是否有其他公司直接和贵公司竞争？

北斗/GNSS定位服务作为智能化时代高精度定位的市场刚需，自然会吸引相关厂商从事该领域业务。公司在高精度定位芯片、天线方面是国内的主要供应商，在无人机、测量测绘、室外机器人等领域市场占比超过60%，目前公司依托在芯片领域的优势，加大了在高精度定位服务方面的投入，已经实现国内NRTK商用发布，正在加速打造PPP-RTK全球服务。

26、最近北斗股票大幅下跌，是否有什么利空未公布

公司经营正常，没有应披露而未披露事项，谢谢！

27、公司在低空经济领域是否有应用，与哪些公司有过合

作？

低空经济主要以各种有人驾驶和无人驾驶航空器的低空飞行活动（1000 米以下）为牵引，辐射带动相关领域融合发展的综合性经济形态。目前国内主流无人机厂商均为公司客户，公司的芯片、天线、数据服务等产品、服务能够为低空飞行器提供位置数字底座保障。

28、请问我们公司产品与华测导航、司南导航和振芯科技等友商相比，最大优势在哪？

公司与相关企业相比，北斗星通聚焦在以定位芯片、模组、天线、数据服务、陶瓷器件等基础产品领域，不做终端和解决方案，着力打造国际一流的覆盖全球的智能位置数字底座。一般芯片设计业务 10 年的积累时间是必要的，从我们自己的和芯星通来看，2009 年 3 月设立，基本差不多是到 2019 年才真正实现盈利。目前高精度芯片模组、天线产品的市场从传统的测量测绘领域，逐步快速地拓展到无人机、精准农业（含工程机械）、室外作业机器人，以及汽车座舱和智能驾驶领域。目前，我们的高精度芯片、模组和天线产品占据了我国 60% 以上的市场份额。与此同时，我们加大了汽车领域的开拓，产品已得到了来自中国、日本、韩国和欧洲车企以及 Tier1 的认可，已经有若干车企导入，且有很多车企正在导入中。芯片、模组和天线等核心部件要“十年磨一剑”。

29、请问公司和高管认为公司目前股价是否合理，在什么情况下公司和高管会考虑回购和增持？

我们没法评价股价合不合理，我们所能做的按照战略规划，把业务做好，满足客户的要求。您的问题很好，我们会进行研究。谢谢！

30、请问，如果您作为普通投资者，是否建议长期持有贵公司股票？关于长期投资者，在信心方面给点建议，谢谢

作为公司的管理层，我们对公司的长期发展充满信心，主要基于：1、公司业务聚焦，我们的核心业务高精度芯片和天线领

先优势明显，下游应用场景不断扩大；2、新兴业务逐步开始贡献营收。但是股价波动受影响因素比较多，注意投资风险。谢谢！

31、领导好，能否拆解一下出手汽车电子，投资收益 4.44 亿，净利润是 2 亿左右，意味着汽车电子去年的净利润是亏损的吗？具体亏损是多少金额？谢谢！

您好，北斗智联于 2023 年 11 月 30 日后不再并表，1-11 月其净利润-2.43 亿元，具体可见年报相关披露信息，谢谢。

32、请问公司，面向未来的中国低空经济领域，公司有什么具体的产业布局呢？

低空经济主要以各种有人驾驶和无人驾驶航空器的低空飞行活动（1000 米以下）为牵引，辐射带动相关领域融合发展的综合性经济形态。目前国内主流无人机厂商均为公司客户，公司的芯片、天线、数据服务等产品、服务能够为低空飞行器提供位置数字底座保障。

33、请问在营业收入增长的情况下，芯片及数据服务收入以及导航产品收入下降，是否意味着公司在某些方面的收入大幅增加了，是否意味着公司也在业务板块转型升级？为何会出现较大的资产减值损失和信用减值损失？以及他们计提的依据是什么呢？

您好，公司 2023 年收入增长主要受汽车电子业务收入增加影响，具体见公司年报的主营业务分析部分。资产减值的原因请见相关回复及公司相关公告，谢谢！

34、建设地基增强系统和北斗系统匹配融合具备向行业 and 大众用户提供实时米级、分米级、厘米级或者事后毫米级的高精度定位服务能力，这个方案对北斗卫星超低轨道导航卫星方案会不会形成威胁？

未来北斗卫星超低轨道导航卫星方案将与北斗地基增强系统一起进一步延伸和扩大当前北斗高精度应用领域和范围，改善偏远地区、海上等区域及全球的高精度服务覆盖，加快定位精度的收敛，提升用户在复杂场景及多样化环境下的定位体验。

35、公司在通用航空方面有关联吗

公司的北斗/GNSS 定位芯片、模组、天线量产应用于无人机领域，是国内的主要供应商，在高精度定位市场占比超 60%。

36、请问 2023 年芯片业务的市占率是多少？净利润是多少？

公司是国内高精度定位芯片和标准精度定位的主要供应商，其中在测量测绘、无人机、割草机等室外机器人领域市场占比超过 60%，在智能座舱、智能驾驶领域也是国内主力供应商。2023 年芯片业务子公司持续加大研发投入，特别是在智能驾驶和室外机器人领域的资源投入，同时受到客户去库存影响，2023 年净利润为 1750 万。

37、惯导方面研发进展及订单规模如何？产品与同类公司比较处于什么水平

公司的惯导业务是 2022 年上半年开始建立团队进行研发的，依托于公司卫导方面的优势，以卫惯组合产品为主，已经研发了多款产品，还没有正式起量。谢谢！

38、能否展望一下剥离汽车电子后，对公司 24 年研发，管理费用的影响，最终是增厚利润还是削弱了利润？

公司剥离汽车电子业务后，对于现有业务的研发、管理不会产生影响，公司目前持有北斗智联股权 18.21%，对 2024 年的利润不会再产生重要影响，谢谢！

39、请问张总：贵公司去年资产减值和信用减值损失的具体原因。

您好，相关问题已回复，谢谢！

40、请问张总：贵公司去年资产减值和信用减值损失的具体原因，基于此贵公司拟采取什么措施来防范或对冲风险呢？

您好，公司 2023 年资产和信用减值的主要原因如下：（1）存货减值损失 12603 万元：主要是公司对存货进行全面清查后，对市场需求发生较大变化，部分产品型号更新换代、定制的原材料超期等原因的存货计提减值；（2）信用减值损失 6011 万元：

公司重新计量预期信用损失，由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。（3）无形资产减值损失 5,703 万元：由于市场需求出现大幅度下滑、产品更新换代致使收益不达预期，对应的无形资产产生减值迹象。（4）商誉减值损失 5,450 万元：由于市场需求放缓和行业竞争加剧，佳利电子 2023 年经营业绩未达预期，因此未来预测收紧，管理层评估后测算出计提商誉减值 5,450 万元。详细情况可见公司相关公告。

公司 24 年进一步加强了应收账款和存货的管理，部分业务单元增加了应收和存货管理的考核指标。无形资产方面，公司严控资产的规模，研发立项充分论证。谢谢！

41、今年度业绩报表是不是要剔除汽车业务？

汽车电子业务 2023 年收入并了 11 个月，12 月份正式出表，2024 年汽车电子业务收入不再并表，谢谢！

42、请问真点公司全球民用布局完成了吗？

您好，真点 AGNSS 服务和 PPP 服务已经完成全球布局，NRTK 实现国内商用，PPP-RTK 预计今年底实现商业化落地。谢谢！

43、请问贵公司产品在自动驾驶方面的应用？和行业占比？

谢谢

面向智能驾驶方面，公司的高精度定位芯片、一体化定位天线产品已经量产应用于国内主力车厂和 Tier1 厂商，是国内车载座舱前装和智能驾驶的主要供应商。公司在汽车领域不再做终端产品，而是聚焦于导航核心部件和关键数据，支持、赋能汽车厂商和 Tier1。

44、要求目前股价下跌趋势原因说明，后期公司经营理念行为效益说明。

股票的涨跌受多种因素影响，我们要做的是坚持长期主义，把公司做好！

经过多年的探索、积累，我们聚焦构建国际一流、覆盖全球的“智能位置数字底座(iLDB)”，它是在“芯云”一体化模式

下，通过持续的单项技术演进创新和多项技术的融合创新，芯云协调工作，不断开发生产出导航定位芯片、模组、天线、数据、IP，服务，为用户赋能，这个业务方向具有广阔前景，我们充满信心。要强调我们不做终端产品、系统应用工程，不与客户竞争。

还要说明，iLDB 的构建是一巨大工程，需要较长周期，必须要坚持！谢谢！

45、公司在定增限售期一过，融券数量就大福减少，结合之前的员工持股计划，是否存在相关利益方在定增前借出员工持股计划的券源，在定增后还券，同时通过收益互换等方式，实现相关利益方无风险套利的情况？

首先纠正一下公司的员工激励采用限制性股票方式，没有采用员工持股计划。其次定增融资严格按照法律法规要求进行，参与定增的投资人有详细披露，没有您所说的这种情形。谢谢！

46、直播视频怎么没有

今年的业绩说明会没有安排视频直播，谢谢！

47、能否解释一下去年上半年天量订单最终没有落地的原因？以及这些订单是否已经取消了？

此外，能否详细介绍一下北斗导航定位模块在无人驾驶，割草机器人以及无人机领域的价值量？无人机的基站是否有用公司的北斗导航定位模块？

相关订单在按计划分批交付，周期会相对长一些。北斗/GNSS 定位模块对于智能驾驶/无人驾驶，以割草机为代表的室外机器人，无人机，以及其他室外智能设备而言，是必备的传感器之一，应用前景广阔，市场需求增长迅速。无人机实现自主飞行，需要使用北斗/GNSS 高精度定位技术。目前无人机领域的主要头部客户（飞机侧以及基站侧）都在使用公司的卫星定位产品。

48、请问最新的股东人数，谢谢

截至 2024 年 2 月末，普通股股东总数为 120,597 户。谢谢！

49、您好，如何看待市值管理？对前市是否

在合规的前提下公司愿意积极与各券商研究员、公募基金及

对关注北斗星通的投资机构保持充分沟通，也欢迎各位投资者到公司现场考察。总之，让资本市场的投资者充分了解公司是我们处理投资者关系的主要目标。谢谢关注！

50、请问贵公司为什么在芯片数据服务和导航产品两大主营业务收入下降的情况下营业收入仍实现了增长？

您好，公司 2023 年汽车电子业务实现收入 25.9 亿元，同比上年增长约 6 亿元，是营业收入增加的主要原因，具体见公司年报的主营业务分析部分，谢谢！

51、一季度业绩？

公司一季度季报将于 2024 年 4 月 25 日披露，敬请留意公司公告，谢谢！

52、1、能否为过去失败的并购做一个总结？比如贸然进军汽车电子现在又放弃？比如并购华信天线和佳利电子，现在是否是鸡肋业务，未来是否会剥离？

您好！您提的问题特别好，我们就过去的并购做了深入的总结，以便于指导未来业务发展。过去的并购，总体看还是成功大于失败，特别是并购华信和佳利是成功的。

公司在不同的阶段采取不同的发展战略，战略的选择主要考量的因素包括外部环境、行业形势、公司基本面，2015 年-2019 年主要采取外生增长模式，通过一系列的国内外并购，实现了上规模、上水平和国际化的战略目标。而进入 2020 年后，大环境出现了根本性的变化，主要是国际关系的影响，加上疫情，公司及时调整战略，通过出售与主业关联度不大的业务，进一步聚焦核心优势业务，以降低运营风险。华信天线和佳利电子是业务的导航天线双雄，通过收购二家天线公司，进一步巩固了导航产业链上游的核心优势。

谢谢！

53、请问公司哪个部件提供给低空经济，有哪些部件提供给飞行汽车没？

公司是国内车载前装卫星导航芯片和天线的主要供应商，公

	<p>司高精度定位产品已经实现飞行汽车方面应用，谢谢！</p> <p>54、您好，贵公司年报亮点中显示公司在报告期出现了较大的资产减值损失和信用减值损失，请问具体是哪些资产呢？</p> <p>您好，公司每年度根据《会计法》、《企业会计准则》和《深圳证券交易所股票上市规则》的要求，对合并财务报表范围内的各项需要计提减值的资产进行了评估和分析。经过测试，2023年公司计提资产减值损失合计 2.99 亿元，减值损失明细如下：存货减值损失 1.26 亿元；应收款项减值损益 0.6 亿；无形资产减值损失 0.57 亿元；商誉减值损失 0.55 亿元；固定资产减值损失 0.01 亿元；具体可见年报相关说明，谢谢！</p> <p>55、请问跟高通合作有什么进展？</p> <p>加拿大子公司 Rx 与高通合作提供高精度定位数据服务，谢谢！</p>
附件清单(如有)	
日期	2024-04-11 09:53:11