

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

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 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 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	国海证券苏立赞、国海证券邹刚、中海基金陈思远、国投瑞银基金刘宏、银河基金何思源、中海基金左剑、华泰柏瑞基金陆从珍、泰信基金董季周、大成基金李雪、中欧基金石磊、上投摩根基金卢扬、泰达宏利基金孙硕、泰达宏利基金李更、先锋基金徐文龙、天安保险任洁、前海人寿韩硕果、恒大人寿龙济洲、华强资管周海、交银康联资管王耀永、国海证券权益投资部徐梓桢、金元证券汪敬波等。
时间	2020年4月22日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	总裁徐烨烽、董事会秘书吴萍
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍了公司概况</p> <p> 公司主要有三大业务，卫星通信、惯性导航、智能无人系统。</p> <p> 卫星通信 2019年实现快速增长，主要有几方面因素：第一，公司抓住了军用通信卫星系统二代的升级改造机会，成为全国两家入围的单位之一；改造从某军种开始，2019年在这个方向上释放了六七千万的订单，并且在未来五六年会有比较好的持续性。第二是卫星通信在军事训练上的应用也在不断深化，去年在军事训练板块的卫星应用达到有4000~5000万。今年来看，机遇比2019年更好，一个是卫星通信系统的升级改造后续还会有型号定型，并开始订货；二是，军事训练板块订货数量也会超过去年；三是，某部队方面随着改革的完成，2020年会开始恢复订货；最后是民用方向，随着低轨卫星联网的到来，地面卫星通信终端需求的释放是必然的。</p> <p> 惯性导航业务是公司的传统主业，拥有所有核心器件的自主研发</p>

生产能力，包括陀螺仪和加速计；另外公司形成了从低端到高端的全面的产品体系。在应用方向上，民品方面公司主要是面向无人驾驶的配套，是百度阿波罗无人驾驶生态的唯一位置解决方案供应商，去年有四五百套的订单，今年会有所增加；此外，公司也在其他的智能驾驶、网联驾驶中进行配套，渗透率达到百分之六七十。另外随着公司产品的升级，产品成本也在不断下降，进一步降低门槛，未来能够更好的推动业务发展。军用方面，公司获得了更多的市场机会，目前在跟的型号有 2~3 个，去年惯导在军用方面的收入达到了 4000 万，后续随着在智能弹药方向上的应用定型落地，预计在 2020 年会有大突破。

智能无人系统是公司上市后重要的产业布局，主要是瞄准军用市场。无人机方面，以靶机作为切入点，经过 4 年研发，建立了非常完整的具有核心竞争力的团队，也打造了完整的产品体系，从低速到中速到高速。去年下半年，公司开始参与市场竞争，在今年年初确认了八千多万的订单，后续还将有更多的业绩释放，2020 年无人机业务可能会成为公司最大的业务板块。无人车方面，在某军装备部 2018 年组织的无人系统挑战赛中，公司在应用转化组取得了很好的名次，也获得了后续的型号招标资格。另外产品方面，公司形成了 50~500 公斤的系列化产品，并且开始在多个军种的一些应用场景上进行试验，获得了小批量的订单。无人化是军事装备发展的重要方向，美国、俄罗斯已经有三万台左右。部队也提出 2035 年之前，1/3 的车辆要实现无人化，未来会是非常庞大的市场。

二、针对投资者关心的问题展开了介绍：

1、 **卫星通信领域**，公司在军用领域非常强的优势，在民用太空互联网也有很深的技术积累包括在跟很多前期项目，这个领域我们的市场定位和竞争优势如何？国家首次把卫星互联网纳入到新基建，公司在抓住这块市场机遇方面做了什么准备工作？

卫星通信属于非常专业的领域，涉及到多个学科，例如动中通的核心技术包括微波射频、惯导等，因此在该领域的企业数量不是特别多。公司曾多次在全国招标比武中取得第一名，说明公司在卫星通信领域的技术优势非常明显。在低轨卫星互联网方面，其地面终端的形态、核心技术，和目前的军用的是一致的，所以公司在卫星互联网领域也会有相应的优势。当然在具体技术细节上，会有一些差异，比如卫星通信终端需要做到小型化、低成本化以及相控阵化，公司在这些方向也有相应布局。近日，国家将卫星互联网纳入新基建范围，未来发展的确定性和前景应该说进一步加强，公司也看好这个方向。

2、除了卫星通信以外，今年也是北斗导航系统收官之年，公司业务与北斗导航有什么关系？

北斗导航通常与惯性导航以组合导航的形式应用，因为北斗导航依赖卫星信号，可能会遇到信号中断的问题，惯性导航不依靠外部信息，二者的结合能够提供持续、稳定的位置信息和导航，所以目前的发展趋势也是二者融合。在组合导航应用方面，公司做的非常不错，多次获得北斗导航协会的奖项，公司也在积极推动北斗在无人驾驶、无人系统方面的应用。

3、银河航天 2 月 16 日发射的中国第一颗通信能力达 10Gbps 的低轨宽带卫星，我们将来会做相关配套工作吗？

公司业务属于地面终端，针对不同的星座不同频率，可以进行配套研制。银河航天的卫星是基于 Q/V 频段，目前这个频段的卫星还比较少，但是技术上不存在大的障碍。如果未来有足够的需求，公司会进行相应的终端开发。

4、惯导器件是军工电子中比较核心的品种，也是多年以来自主可控希望实现国产化的重要品种，公司的惯导器件业务如何，我们还有哪些自主可控的元器件产品？

惯导一直是国外对华禁运的产品，尤其是一些高精度产品。惯导技术是公司的核心，公司非常重视，从六年前开始投入力量做核心元器件的自主化。目前，公司针对惯导的核心器件陀螺仪和加速度计，分别建立了一条产线。

5、公司近日公告了靶机订单，市场的持续性如何？

从需求上看，部队对于实战化练兵备战越来越重视，训练频次和训练强度的提升会加大靶机的需求。从公司自身角度来看，我们的竞争力也在不断增强，在产品布局方面，我们去年完成了三型靶机的研发，今年还会有两个型号定型；同时，随着公司产品的产业化，在质量、成本、价格方面，公司的控制会越来越好；市场竞争上，随着公司开始有订单落地，公司对于客户需求的理解会加强，也能够进一步提升客户体验；最后，在核心部件上，除了自主导航系统的开发，公司还会推动涡喷发动机的研制，进一步提高产品竞争力；整体来讲，无人机未来会持续稳定的增长。

6、公司今年推出了更新版的定增项目主要发展无人车系统，请介绍下无人车领域的业务发展情况？

公司近几年对于无人车的前景愈发看好，在参与型号竞标和军方交流的过程中，公司看到不断有新的预研、科研、型号项目出来，未来需求和应用应该会快速增长。另外，公司在无人车领域有很多优势，无人车核心的导航系统、控制系统，还有光电探测系统，公司都有产

	<p>品和技术储备,可以实现全自主化。另外,在产品开发上,公司打造通用化、系列化的产品体现,从50公斤到500公斤,可以在军民两个市场不断推广。同时,无人车的销售也会带动公司惯导、卫星通信的销售,对于公司整体业务会有很大的提升,因此公司会坚定不移的在这个方向进行投入,进一步加大人才引进和产品的研发,这块业务会是公司未来一个重要的竞争点。</p> <p>7、公司的下游订单的释放是否会受到本次疫情的影响?</p> <p>公司业务以军品为主,疫情对订单没有什么明显的影响,但是疫情对我们在组织生产过程中的供应链保障体系、人员体系会有一些影响,目前,我们公司按照相关部门要求在复工的同时做好应急预案,最大限度的减少影响。总的来讲,影响还是有限的,对公司的整体的业绩发展不会构成影响。</p> <p>8、今年第一季度,公司业绩实现了大幅的一个增长,然后请问主要是得益于哪些因素?</p> <p>主要有两个因素,第一是去年有一部分的军工项目在今年一季度完成交付,确认收入;第二个是随着军改逐步完成,公司业务呈现恢复性增长的态势,四季度可能会更加明显。</p> <p>9、军贸市场越来越重要,是国内军工企业具备国际化视野拓展全球市场一定要做的,公司的军贸业务开展如何?</p> <p>军贸企业出口导弹时,会配套出口训练用靶机,而且需求量还比较大。公司已经跟国内主要的军贸企业在接触,会根据他们的需求进行相应的产品开发,也在积极办理出口的资质,办理完成后很快会有军贸领域的销售。此外,公司未来还会和军贸公司加强业务或者股权上的合作,以加快打开市场。</p>
日期	2020年4月22日