

证券代码：002151

证券简称：北斗星通

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

编号：2021-002

<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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	中航证券：王宏涛、宋博 中航基金：陈周飞 中航产融控股：马伟
<b>时间</b>	2021年9月7日 14:00-15:30
<b>地点</b>	北斗星通大厦第五会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	公司副总经理、董事会秘书潘国平
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>通过座谈交流了公司2021年半年报情况以及公司业务情况。</p> <p><b>1、2021年半年度报告相关问题</b></p> <p><b>答：</b>公司的营业收入为19.6亿元，较去年同期增长22.43%。收入的构成为四大板块：1) 基础板块，产品包括芯片、板卡、天线、陶瓷元器件等产品，收入额为7.7亿元，占收入比约40%，毛利率为49.29%，较去年同期均有增长，其中芯片收入增速为38%。2) 信息装备业务板块收入为0.67亿元，占比约为3.43%，较去年同期有所下降，该业务收入与项目交付密切相关，一般都集中在四季度，但去年上半年有大型项目交付。3) 智能网联板块收入10.92亿元，占比为55.64%，较去年同期增长约30%；其中智能网联业务受益于乘用车市场需求的增长，增速达到55%。4) 行业应用与运营服务板块收入为0.34亿元，主要是指海洋渔业，较去年同期增长28%。</p> <p>三项费用情况，销售费用整体较去年同期增长39.04%，主要是扩大销售增加了差旅和市场推广费用，而去年疫情影响，上半年线下的市场营销活动基本停滞。财务费用较同期下降39.84%，主要是减低贷款规模，减少利息支出。</p> <p>今年上半年，公司加强了供应链的管理，成立了供应链委员会，在解决芯片流片产能和关键物料短缺方面取得了一定成绩，同时在缺芯的环境下，进一步巩固了公司的行业地位，拉大了与竞争对手的差距。</p> <p>公司2020年9月成立真点科技，今年5月发布“TruePoint 北斗全球高精度数据服务平台”，这是依托北斗星通在高精度定位领域的产品、技术和市场优势，</p>

	<p>真点科技将云端服务和芯片算法进行在线融合并互为辅助，形成云芯一体化产品解决方案，进一步巩固和扩大在高精度领域的行业地位，落实“云+芯”的发展战略。</p> <p><b>2、公司的优势？</b></p> <p><b>答：</b>战略定位与业务布局优势，公司卫星导航产品、微波陶瓷元器件和汽车智能网联产品业务有不同程度的增长，北斗+生态布局持续完善。</p> <p>海外发展国际化优势，公司充分利用加拿大全资子公司 Rx Networks 的基础云服务的成熟技术、运营经验、优质客户，结合国内高精度芯片的技术优势和客户优势，“全球高精度数据服务平台”，在国外用户落地，开拓新的国际化发展空间。</p> <p>目前公司现有的业务发展态势很好，公司在国内行业头部客户需求拉动下，持续提升产能，持续保障产品质量。佳利电子面向 5G 基站、5G 终端、5G 通信相关产品国产化需求、手机器件需求，利用三期募投项目资金，推进三期募投项目实施及 LTCC 产品线建设。与此同时，ERP、MES 等信息化系统围绕管理流程信息化部署并不断优化，为实现产品质量可视、可控、可追溯提供了保证。北斗智联产品质量连续提升，依靠多年形成的生产质量保证机制，确保了改板质量管控到位，产品质量得到客户认可。</p> <p>为进一步促进企业发展，公司实施了新一轮的股权激励，研发和管理团队更加稳定，进取心得到大幅度提升。</p> <p><b>3、华信天线的商誉问题？</b></p> <p><b>答：</b>华信天线在高精度天线领域依然保持了技术和成本领先优势，这几年，受客户自研天线及新的竞争者加入，市场竞争有所加剧，为应对风险，华信天线一方面积极开拓国际市场，在海外市场的收入虽然体量还不小，但保持较高的增长态势。另一方面，通过与和芯星通、装备事业部的协同，在新的市场领域开疆扩土。</p> <p><b>4、in-tech 不再纳入公司合并报表范围，对公司的影响？</b></p> <p><b>答：</b>公司为进一步聚焦主业，逐步收回与公司核心业务协同性相对较低的业务的投资，汽车工程服务现在国内落地比较难，为提高资金的使用效率，降低风险，公司出售了部分 in-tech 股权给其他股东。in-tech 8 月份开始不再纳入公司合并报表范围，预计对公司今年营业收入影响约为 3 亿元左右，但是北斗德国仍持有 in-tech 的 49% 股份，因此对于公司净利润影响有限。</p> <p><b>5、高精度定位数据服务</b></p> <p><b>答：</b>高精度定位数据服务规划，一方面解决数据来源问题，另一方面打通海外国内的网络形成全球一张网。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) 通过战略合作获得数据来源。</li> <li>2) 通过 RX 公司海外联通，真点科技公司国内联通，形成全球一张网</li> <li>3) 公司现在有 50 人团队，有一定的技术储备，公司还会投入资源继续支持，同时建立了公司与员工合伙办企业的机制。</li> <li>4) 市场方面，首先以现有的高精度芯片客户开始，在销售芯片、板卡再带上相关的服务，下一步通过 BICV 进入汽车市场。</li> </ol>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 9 月 7 日