

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	2026年4月2日(周四) 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、董事长兼总经理周儒欣 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、独立董事刘胜民 5、中信证券投资银行管理委员会总监、保荐代表人张国军
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、贵公司今年要兑现的在手订单主要是针对海外市场吗，以及云芯一体化模式什么时候能大规模商业落地</p> <p>在手订单既有国外的也有国内的，还是国内的多。云芯一体化模式是趋势，大规模落地，主要依赖客户的落地，即机器人、自动驾驶汽车、无人机及其他工业类客户，我们做好了准备，对其大规模商业落地充满信心。谢谢！</p> <p>2、2025年Q1业绩如何？</p> <p>您好，公司2025年Q1收入3.18亿元，归母净利润-0.3亿元；您问的可能是公司2026年Q1业绩，请您关注公司2026年</p>

一季报的相关信息，谢谢关注。

3、真点科技、上海芯与物 2025 年净利各多少？何时能转盈？

您好，感谢您对公司的关注，真点科技、芯与物 2025 年净利润分别是：-1.56 亿元和-1186 万元。

真点科技已拥有全球领先的自主高精度定位算法，积累了包括 NRTK、PPP-RTK、云平台等高精度位置服务相关全栈技术，通过云端数据服务与终端芯片的深度协同，实现了更极致的定位性能，更高的系统效率与易用性，更可靠的服务与全球覆盖；芯与物的消费类芯片进入市场收获期，在可穿戴、两轮车、物联网等三大领域的出货量同比增长 157%。

上述业务受客户和行业环境影响需要较长时间的投入和发展，但我们对上述业务发展充满信心，会争取早日盈利。

也欢迎您持续关注公司定期报告及相关公告，其中会披露上述业务的最新动态和阶段性成果。

4、公司是民营火箭着陆定位核心供应商；为星网、千帆星座提供星上定轨单元、芯片；2026 年商业航天订单超 5 亿元。

请问：

2026Q1 商业航天、低空经济订单、收入、毛利率增长情况？

低轨卫星、火箭回收、无人机等新场景 2026 年贡献多少增量？

公司在商业航天产业链的地位、份额、2026 年目标？

公司主营业务定位芯片、天线和位置数据服务，下游应用范围比较广，场景比较多，很难按场景统计收入，公司收入分类在年报披露上，按照产品分成三类，请查阅公司年报。谢谢关注！

5、请问周董，您对贵公司未来的发展前景是否充满信心

是的！我们在产品和技术方面，高精度产品已经达到了国际一流水平，全体产品和技术达到了国内领先水平；我们的技术团队也是努力奋斗的国际一流或国内领先的团队；市场对卫星导航定位产品的需求快速增长。我苦心经营几十年，充满信心！还要加油干！

6、今年公司是否有新增的军工订单。

公司主业是定位芯片、天线和位置数据服务，下游应用比较广泛，JG 只是应用方向之一，2025 年度收入占比不到 10%，2026 年度是否有新增，取决于客户需求。感谢您的关注！

7、公司未来布局规划的方向是什么，营收利润有改变吗

公司未来聚焦智能位置数字底座业务，包括芯片模组、天线和数据服务，不做终端；主要采取“云芯一体化”、技术融合化，为客户赋能，与客户、供应商共同成长发展；我们的愿景是到 2030 年成为国际领先的智能位置数字底座供应商，对未来业绩充满信心，敬请关注相关公告。

8、贵公司直接应用在卫星上和火箭回收的产品有什么进展吗？

部分低轨卫星上有用到公司的陶瓷元器件，当前还处于试验阶段。部分火箭上用到公司的定位产品，但数量相当有限，不太可能形成大体量收入。谢谢关注！

9、公司年报称：加强国内市场营销和品牌建设，加速出海，以“云芯一体”的模式建设生态。请问公司 2025 年出海做了哪些工作，未来有什么发展计划？

国际化是公司的重要战略。2025 年，我们在欧洲获得了欧洲工业领域客户的大订单，实现了数据服务业务在欧洲割草机器人领域的战略突破。在业务支撑方面，加大了德国公司的运营力度，增加了销售、技术支持人员和本地化运营力量；面向亚太地域，设立了日本公司，派驻并招聘了一定数量的销售、技术支持、管理人员；未来继续加大欧洲、日本、北美公司力量；实施设立海外生产制造工厂，加大海外供应链建设。

10、公司对最近股价暴跌做出解释

该问题已有回复，请查阅，谢谢！

11、关于公司市值管理方面有哪些举措？

相关问题已有回复，请查阅，谢谢！

12、你好北斗星通，对于现在的股市行情是什么预期

关于股市行情我们没有能力做出预测，我们首要的任务把公

司经营好，以业绩回报投资人，谢谢！

13、2025 年芯片及数据服务收入 11.70 亿元（76.44%），成为第一大业务；智能驾驶出货 206%、割草机器人 219%、消费芯片 157%。请问：

2026Q1 芯片业务出货量、收入、毛利率是否继续 80%高增长？

新一代 22nm/14nm 芯片量产、客户验证、订单情况如何？

车载功能安全芯片（ASIL-D）进展、何时量产、带来多大业绩增量？

谢谢您真正阅读公司年度报告！2025 年公司完成了业务聚焦战略任务，芯片和数据服务业务收入实现了大幅增长。2026 年公司总体上进入了健康盈利新轨道、国际一流新赛道、高质量发展新阶段，我们对未来充满信心！2026 年 Q1 的经营情况请关注 4 月底的季度报告；新一代产品（包括芯片、天线、数据服务产品）都是根据客户需要和新技术发展规划的，都在有序按计划推进，相信会对公司未来业绩增长起到重要作用。谢谢！

14、北斗星通的募投项目现在进展怎么样？

公司募投项目正按计划有序推进，规范使用募集资金，稳步落实各项建设工作。后续将推进项目实施，确保落地见效，具体进展请以公司公告为准。

15、贵公司已完成欧洲全域 NRTK/PPP-RTK 测试，构建欧洲最广网络；目标海外收入占比 50%。请问：

2026Q1 欧洲云服务商业化、客户数、收入、毛利率情况？

欧洲业务何时开始大规模贡献利润，对全年业绩弹性多大？

东南亚、北美市场 2026 年拓展计划与订单预期？

欧洲云服务已经于 2025 年商业化应用，2026 年 Q1 客户数持续增加，已经开始贡献收入，但收入体量还比较小，云服务业务仍属投入期，预计在 2027 年开始贡献利润。东南亚、北美及全球市场 2026 年下半年试点落地，2027 年规模应用。谢谢您的关注！

16、潘总你好，请问 2026 年度总营收预期是多少？具体的业

绩指引？细分到真点科技近三个季度的营分别是多少，增长率是多少？市场传言军工的 18 亿订单是否存在？

关于 2026 年度营收和相关业绩，敬请关注公司定期报告。真点前三季度营收约 4000 万，同比约增长 10%。市场传言军工 18 亿订单是虚假信息，请不要听信传言，以公司信息披露为准。谢谢！

17、周总您好。北斗星通 14nm 芯片项目延期到 2028 年，竞争对手的研发进度会不会导致代差优势缩小，甚至丢失先发优势？有没有其他变通的办法？

总体上公司下一代产品都在按计划推进。谢谢！

18、2026 年度总营收预期是多少？具体的业绩指引

敬请关注公司定期报告，感谢您的提问。

19、股价为何一直跌。公司如何做好市值管理？

近期股价调整给各位股东带来损失，我们感同身受，同样承受了巨大压力。我们所能做的就是把公司经营好，以业绩来回报投资者。2025 年公司营收大幅增长、亏损显著收窄、现金流转正；主要受益于智驾、割草机器人、消费类、物联网等领域需求快速增长，预计 2026 年这几个领域能维持较高的景气度。管理层正全力聚焦经营、降本增效、加快海外市场开拓。我们将强化信息披露、保持透明沟通，用业绩与行动回报股东。

感谢您的理解与坚守。

20、关于北斗星通产品市场开发方面，具体有哪些举措进行有效调研发现问题，怎样实际去有效解决问题？怎样才能最快发挥出市场价值最大化？有哪些措施来进一步拓展市场业务？提升公司的价值？谢谢。

您好！关于有效调研发现问题。主要是靠与客户的紧密合作，及时了解客户的问题和新的需求；关于有效解决问题，准确、完整理解了客户问题和需求，有针对性的完善产品（包括软件和硬件）解决客户的即时需求，针对中长期问题和需求，作为下一代产品开发的主要输入，使得新一代产品更好地满足客户需求；关

于发挥市场价值及拓展市场的举措。在地域方面，加大中国，特别是泛欧洲、亚太、美洲市场开发力度，如加大德国公司、日本公司和加拿大公司的运营力度；从行业方面，加大汽车、工业和消费类领域的开发力度；从技术和产品方面，加大“芯片+天线+数据服务”一体化运营力度、加大卫星导航产品和技术与惯性、视觉、激光雷达等产品和技术的融合力度，等等。

21、领导，您好！我来自四川大决策请问，2025年前三季度实现盈利1810.67万元，第四季度单季亏损约2.75亿元，导致全年由盈转亏。请解释Q4业绩断崖式下滑的具体因素：是否与季节性、资产减值集中计提、订单确认、费用结算、业务收缩相关？该亏损是否具有偶发性？2026年Q1是否存在类似风险？

您好，公司4季度单季度亏损约2.75亿元，与季节性、业务收缩无关，主要因为：1、根据监管要求，对重要资产进行减值测试，减值约1.98亿元，其中主要是商誉的1.5亿元减值；2、4季度由于信息装备业务毛利率偏低，拉低了公司整体的毛利率；3、销售、研发等人员的奖励，主要在4季度，导致期间费用增加。上述原因中的商誉、长投等长期资产减值是偶发的，不具持续性。

26年Q1，从目前的经营情况看，主要流动资产和包括商誉在内的长期资产都处于正常经营状态，不存在大额减值的风险。

22、贵公司的产品当前面临同行的竞争大吗？

您好！

我们面临的竞争还是很大的。一是因为公司虽进入了健康盈利新轨道、国际一流新赛道、高质量发展新阶段，但是技术、产品和供应链还需要进一步夯实；二是因为客户需要快速迭代，需要我们对应用场景有更深入的理解。为此，我们时不我待，采取了一系列的措施。我们有信心，随着云芯一体化、国际化战略的持续推进，行业分化的进一步加速，公司的竞争优势或逐步提高。

23、请公司对最近股价暴跌做出解释！

投资者您好！您提出的问题我也关注到了，对您投资过程中

	<p>可能遭受的损失或潜在损失我感到很遗憾。作为独立董事，我们对公司的生产经营、信息披露、关联交易、资金往来等重大事项一直持续关注，公司经营正常，未发现公司有发生影响股价、应披露而未披露的重大事项，对于近期的股价较大波动，可能是受到外部环境和相关信息的影响，公司在此方面没有误导性陈述。后面我们会对公司的信息披露、合规经营继续保持关注和监督，希望您投资顺利。谢谢！</p> <p>24、贵公司的产品在市场的竞争力怎么样，有哪些技术优势您好！</p> <p>公司在高精度卫星导航芯片模组方面达到了国际一流的水平，在天线、消费类卫星导航芯片和数据服务方面均达到了国内领先水平；技术上总体达到国际一流水平，主要体现在 IC、算法、云芯一体化和多元技术融合（包括但不限于 GNSS 技术与惯性、视觉、激光雷达、人工智能、大数据、网络技术）。谢谢！</p> <p>25、目前来看，今年公司来自存货、应收账款等资产减值、商誉减值的风险大吗？</p> <p>根据年报等信息披露，公司 2025 年存货、应收的周转向好，规模与收入匹配，2026 年会继续保持良好状态，不存在大额减值风险；</p> <p>商誉在 2025 年年结过程中，通过评估师的测算，已减值 1.5 亿元，目前处于合理范围，根据目前商誉标的资产的经营情况看，与商誉规模匹配，减值风险不大。</p>
附件清单(如有)	
日期	2026-04-02