

邦盛北斗 (837455.OC) :

“北斗+汽车服务”领域龙头服务商，2021 年有望进军精选层

2020 年 5 月 7 日

研究员：方俊杰

报告摘要

1、公司概况：“北斗+汽车服务”领域龙头服务商

公司成立于 2007 年，于 2016 年成功挂牌新三板。公司致力于资产安全保障和出行安全守护，基于北斗技术应用、物联网与云计算等核心技术，研发出“云 - 管 - 端”一体化的国内先进、行业领先的应用解决方案。

2、新三板春风已来，精选层成为资本市场的重要看点

2019 年 10 月证监会启动全面深化新三板改革以来，新三板利好政策接二连三，尤其是针对精选层的各项改革措施，4 月 17 日，公募基金正式入市新三板精选层，4 月 24 日，股转系统明确 4 月 27 日起正式受理与审查精选层挂牌业务。当前，累计备战精选层的企业数量突破 200 家，精选层成为资本市场重要看点。

3、北斗国产化替代势在必行，“北斗+汽车服务”应用市场需求巨大
独立自主的全球卫星导航系统对于摆脱其他国家导航系统的限制与干扰、实现信号稳定与安全，带动产业整体创新具有重要的战略意义，其国产化替代趋势不可逆转；当前车险理赔率与日俱增，“北斗+汽车服务”有望助力车险改革与创新；“北斗+车联网”渗透率仍然很低，未来随着国家政策、产业深化以及 5G 同步发展，“北斗+车联网”未来市场空间巨大。

4、公司产品覆盖“北斗+汽车服务”全场景应用服务，未来将大力布局应急市场

公司抢先布局北斗系统在汽车服务的两大应用：北斗保险综合应用和汽车 4S 集团 DCRM 系统。在北斗保险应用方面，中国人保财险、中国平安、中国大地保险等知名保险集团均是公司的客户，预计 2021 年年底，公司累计服务车主数达 200 万户以上。在 4S 系统方面，公司已建立合作关系的 4S 单店超 1600 家，占全国 4S 总量的 10%，包括广物汽贸、磐鼎集团、安骅集团、宗远集团等知名品牌客户。公司近两年加大研发投入，重点研发森林防火预警系统，预计 2020 年将实现近千万元的业务额，未来有望成为公司新的盈利增长点。

研究领域

- ◆ TMT
- ◆ 先进制造
- ◆ 大健康
- ◆ 消费升级

新三板智库

政策研究、产业研究、
企业研究综合智库



电话：86-020-34262289

微信：zhikumei

广州：海珠区新港西路 135 号中大科技园 B 座 902

北京：海淀区厂洼路半壁街长昆名居首层

上海：静安区南京西路中信泰富广场 1008 室

5、2019 年净利润同比增长 226.08%，2021 年有望进军精选层

公司近几年业绩快速增长，2019 年实现营收 4585.89 万元，同比增长 258.78%；实现净利润 1001.01 万元，同比增长 226.08%；2020 年公司预计营业收入超过 17000 万元，净利润超过 4000 万元，有望在 2021 年进军精选层。

风险提示：应收账款风险、高负债风险、客户集中度高、行业竞争风险。

目录

1、公司概述：“北斗+汽车服务”领域龙头服务商	4
1.1 公司简介：致力于资产安全保障和出行安全守护	4
1.2 股权结构：股权集中稳定.....	5
1.3 业务布局：北斗系统应用已成为公司的主要发力点.....	6
2、新三板春风已来，精选层成为资本市场的重要看点.....	7
2.1 新三板春风已来，利好政策接二连三	7
2.2 公募基金入市，精选层申报企业剧增，精选层成为资本市场的重要看点.....	9
3、北斗国产化替代势在必行，“北斗+汽车服务”应用市场需求巨大.....	10
3.1 北斗卫星导航系统国产化替代势在必行.....	10
3.2 车险理赔率与日俱增，“北斗+汽车服务”助力车险改革与创新	13
3.3 “北斗+车联网”渗透率低，未来市场空间巨大.....	15
4、公司产品覆盖“北斗+汽车服务”全场景应用，未来将大力布局应急市场.....	17
4.1 北斗保险综合应用：2021 年累计服务车主数将达 200 万户以上.....	17
4.2 汽车 4S 集团 DCRM 系统：全国 10%的 4S 店为公司深度合作客户	19
4.3 新的盈利增长点：森林防火预警系统.....	21
5、2019 年净利润同比增长 226.08%，2021 年有望进入精选层.....	24
5.1 盈利分析：2019 年营收同比增长 258.78%，净利润同比增长 226.08%	24
5.2 2020 年净利润预计超过 4000 万，2021 年有望进军精选层.....	27
重要声明	28

1、公司概况：“北斗+汽车服务”领域龙头服务商

1.1 公司简介：致力于资产安全保障和出行安全守护

广东邦盛北斗科技股份有限公司成立于 2007 年，坐落于广东省佛山市军民融合产业园，是园区重点招商引资的军民融合领域北斗行业运营商，同时也是国家高新技术企业。公司于 2016 年在全国中小企业股份转让系统成功挂牌。

公司致力于资产安全保障和出行安全守护，经过多年的技术研发投入及行业应用积累，基于北斗技术应用、物联网与云计算等核心技术，研发出“云 - 管 - 端”一体化的国内先进、行业领先的应用解决方案。包括“云”层面，形成了面向连接管理、公共行业服务、数据管理多业务支持的平台系统等综合应用解决方案；“管”层面以 2G/3G/4G/5G 蜂窝通信与直线无线通信为关键技术的应用协议；“端”层面则以终端智能化、网联化为关键技术的应用产品。

2019 年 5 月，公司加入广东省汽车流通协会，并被选举为广东省汽车流通协会副会长单位。公司加入该协会并被选举为副会长单位能提高公司在汽车流通领域的知名度，是公司覆盖广东汽车后市场行业的重要之举。

图表 1：公司的专利资质



资料来源：公司调研整理、新三板智库

公司秉承“创新、进取，专业、诚信，合作、共赢”的观念，通过技术持续升级、商业模式创新、大数据挖掘与运营等方式，服务客户并与其携手并进。目前，在汽车出行领域，公司建立深度合作关系的 4S 单店超 1600 家，占全国 4S 总量的 10%，在汽车服务领域，公司客户包括中国人保、中国平安、太平洋保险、大地保险等知名险企，预计 2021 年累计服务车主数达 200 万户以上。

图表 2：公司发展历程及战略规划

时间	事项
2016 年	公司实控人吴行安通过收购佛山市竣智文化传播股份有限公司 54.55% 股权成功挂牌新三板；
2017 年	因国家对北斗产业的大力支持，公司调整了经营战略，在原有广告业务的基础上，发展北斗卫星导航系统应用、终端、物联网、车联网等相关产业；
2018 年	公司逐步把主营业务向北斗卫星应用的相关行业转移，大力发展北斗卫星导航系统应用、终端、物联网、车联网等相关产业。北斗业务量占总营收的 43%；
2019 年	公司已建立合作关系的 4S 单店超 1600 家，占全国 4S 店总量的 10%。北斗业务量占总营收的 98%； 2019 年 5 月，公司加入广东省汽车流通协会，并选举为广东省汽车流通协会副会长单位。
2020 年以后	继续深化北斗卫星导航系统在汽车交通行业的应用，逐步拓展开发北斗森林消防预警及应急搜救系统，培育公司新的盈利增长点。

资料来源：Choice、新三板智库

1.2 股权结构：股权集中稳定

广东文喜科技有限公司持有公司 6,050,000 股，持股比例占 55%，是公司的第一大股东。由于广东文喜科技有限公司控股股东为广州邦顺科技应用有限公司，吴行安持有广州邦顺科技应用有限公司 90.00% 股权，吴行安为广州邦顺科技应用有限公司实际控制人。因此公司的实际控制股东为吴行安。公司董事长兼总经理为彭文斌，彭文斌与实际控制人吴行安为母子关系。

图表 3：公司股权结构

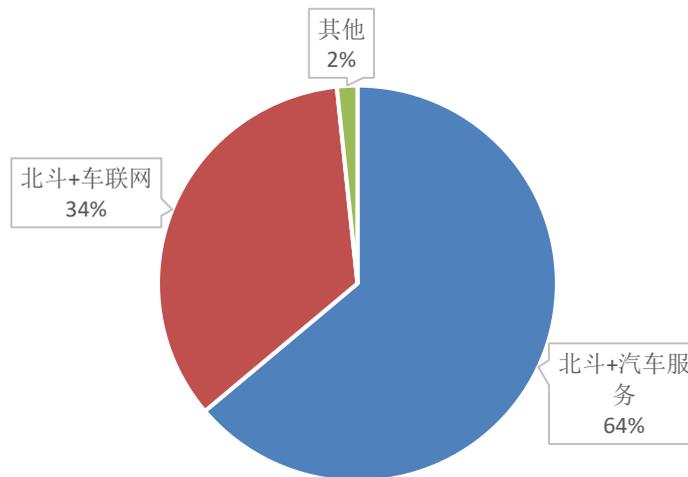
序号	股东名称	期末持股数	期末持股比例%
1	广东文喜科技有限公司	6,050,000	55.00%
2	侍卫长壹(江门)股权投资合伙企业(有限合伙)	1,017,000	9.25%
3	侍卫长贰(江门)股权投资合伙企业(有限合伙)	691,750	6.29%
4	叶振华	210,000	1.91%
5	谭配佳	73,000	0.66%
	合计	8041,750	73.11%

资料来源：公司年报、新三板智库

1.3 业务布局：北斗系统应用已成为公司的主要发力点

公司当前主营业务为北斗系统应用相关业务，主要围绕“北斗+汽车服务”领域，主要分为两块，一是公司与多家大型汽车销售集团、汽车 4S 店及汽车美容店签订合作协议，为上述渠道销售公司提供的北斗车联网定位终端并提供定位查询的相关服务。二是公司还与保险公司合作，为其进行客户平台管理的相关服务。另外，公司针对客户需求，提供北斗卫星应用等软件开发的相关开发服务。近两年公司大力拓展北斗系统应用服务，截止到 2019 年，公司北斗系统应用业务收入达 4510.08 万，占总营收的 98.35%。

图表 4：公司 2019 年营业结构



资料来源：公司调研整理、新三板智库

北斗系统业务的商业模式

公司北斗系统业务以 2B 业务模式为主，主要协助合作伙伴搭建基于“北斗+”的覆盖全场景业务中台系统，并提供配套的运营服务支持，以数据智能服务协助企业降低内部管理、客户维系成本。未来还会将北斗应用扩大至保险防灾减损领域，提供基于北斗位置、数据采集、邦盛北斗云平台服务，为各保险公司及运营中心提供系统平台与数据采集分析服务。

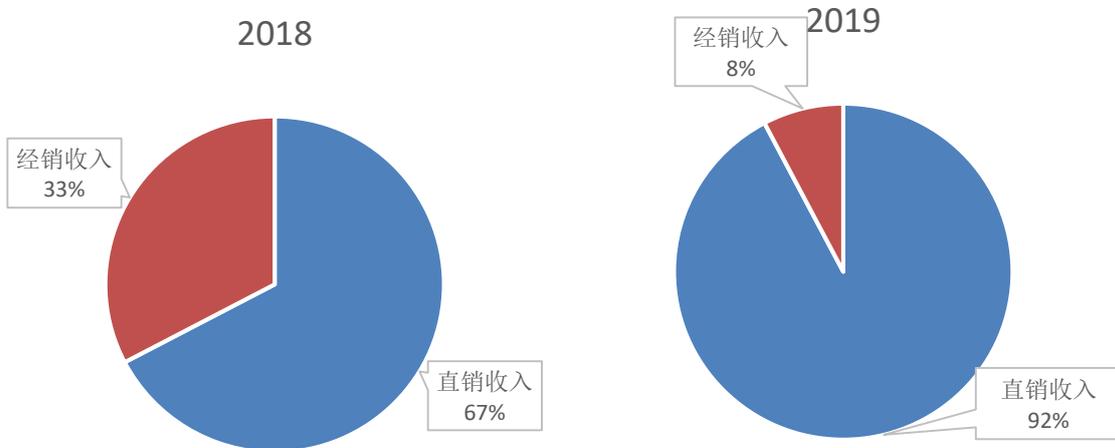
(1) 生产模式：公司的北斗系统硬件由外包生产商按照公司提供的物料清单和技术指引，自行采购各类零配件，生产加工成产品后出售给公司。

(2) 销售模式：公司将采用经销与直销并举的销售模式。对于面向大众消费的产品和服务将采用经销商为主的模式为主。对于面向政府部门和企事业单位的产品和服务，将采用直销为主的模式为主，此类用户多通过招投标模式进行采购，公司将通过公开渠道获取招投标信息，参与招投标获得订单。

(3) 以北斗位置应用为基础的平台服务模式：利用公司目前已有的位置服务平台为保险企业等客户提供技术+运营的解决方案，让这些企业能够更好为他们的

大规模个人用户提供产品和服务.并对其个人用户进行管理，以达到防灾减损的目的。

图表 5: 公司北斗系统业务直销与经销收入比例



资料来源：公司年报、新三板智库

2、新三板春风已来，精选层成为资本市场的重要看点

2.1 新三板春风已来，利好政策接二连三

2019年10月25日,证监会新闻发言人常德鹏出席例行新闻发布会时表示,证监会将启动全面深化新三板改革。随后,11月8日,全国股转公司就制定、修改《股票向不特定合格投资者公开发发行并在精选层挂牌规则(试行)》《分层管理办法》《股票定向发行规则》《挂牌公司信息披露规则》《挂牌公司治理规则》《股票交易规则》等6大业务规则向社会公开征求意见。从公开发发行制度、完善市场分层、转板上市机制、加强监督管理、市场退出机制五大方面对新三板进行全面改革。其中设立精选层、建立挂牌公司转板上市机制是重点改革措施,吸引了市场广泛关注。

图表 6: 全面深化新三板改革措施

序号	改革措施	改革措施内容
(一)	优化发行融资制度	按照挂牌公司不同发展阶段需求,构建多元化发行机制,改进现有定向发行制度,允许符合条件的创新层企业向不特定合格投资者公开发发行股票;持续推进简政放权,充分发挥新三板自律审查职能,提高融资效率、降低企业成本,支持不同类型挂牌企业融资发展
(二)	完善市场分层	设立精选层,配套形成交易、投资者适当性、信息披露、监督管理等差异化制度体系,引入公募基金等长期资金,增强新三板服务功能
(三)	简历挂牌公司转	在精选层挂牌一定期限,且符合交易所上市条件和相关规定企业,

	板上市机制	可以直接转板上市，充分发挥新三板市场承上启下的作用，实现多层次资本市场互联互通
(四)	加强监督管理	实施分类监管，研究提高违法成本，切实提升挂牌公司质量
(五)	健全市场退出机制	完善摘牌制度，推动市场出清，促进形成良性的市场进退生态，切实保护投资者合法权益

资料来源：证监会、国务院、新三板智库

2019 年年底前后，中国证监会发布实施修订后的《非上市公众公司监督管理办法》，全国股转公司陆续配套发布实施《股票向不特定合格投资者公开发行并在精选层挂牌规则》和修订后的《分层管理办法》等新三板改革业务规则。

图表 7：精选层入选条件

序号	具体条件
(一)	市值不低于 2 亿元，最近 2 年净利润均不低于 1500 万元且加权平均净资产收益率(ROE)的均值不低于 10%，或者最近 1 年净利润不低于 2500 万元且加权平均净资产收益率不低于 8%
(二)	市值不低于 4 亿元，最近两年营业收入平均不低于 1 亿元，且最近一年营业收入增长率不低于 30%，最近一年经营活动产生的现金流量净额为正
(三)	市值不低于 8 亿元，最近一年营业收入不低于 2 亿元，最近两年研发投入合计占最近两年营业收入合计比例不低于 8%
(四)	市值不低于 15 亿元，最近两年研发投入合计不低于 5000 万元

资料来源：全国股转系统、新三板智库

设立精选层，配套与上市公司相似的制度安排，并允许直接转板，是为新三板市场头部的中小企业建立一条利用资本市场实现突破发展的全链条路径，对改善市场预期，引导广大中小企业充分合理利用资本市场，打开中小企业向上发展的“天花板”具有重要意义。

此次新三板改革，不仅内部层次更加丰富、结构更加完备，形成市场内上退机制，还推动建立挂牌公司转板上市制度，为中小企业增加上市可选路径，加强新三板与其他板块有机联系。

2020 年以来，新三板各项利好政策及改革措施接二连三，尤其在精选层的申购、审查以及公募基金入市等方面，证监会和全国股转公司不断完善相应的配套措施。

图表 8：2020 年以来新三板相关利好政策措施

时间	相关部门	改革措施
1 月 3 日	全国股转公司	发布实施第二批改革有关业务规则，共 6 件，包括《定向发行规则》、《信息披露规则》、《挂牌公司治理规则》3 件基本业务规则，《挂牌审查工作指引》、《挂牌申请文件内容与格式指引》2 件业务指引，《股票定向发行指南》1 件业务指南
1 月 19 日	全国股转公司	发布实施第三批改革有关业务规则，共 3 件，包括《公开发行规则》1 件基本业务规则，《保荐业务细则》和《发行承销管理细则》2 件业务细则

2月21日	全国股转公司	发布实施3件业务规则，包括《交易方式变更指引》、《证券简称编制管理指引》、《股票交易方式确定及变更业务办理指南》
2月28日	全国股转公司	发布实施3件业务规则，包括《精选层审查细则》、《挂牌委员会细则》2件业务细则，《发行承销实施细则》1件业务指引
3月6日	全国股转公司	发布实施2件业务指南，包括《精选层挂牌业务指南1号-申报与审查》和《精选层挂牌业务指南2号-发行与挂牌》。新三板改革关于股票向不特定合格投资者公开发行的业务规则已全部发布实施
3月13日	全国股转公司	公示首届挂牌委员会委员候选人名单，共47名
3月30日	全国股转公司	新三板公开发行和连续竞价等业务系统（俗称“小IPO”系统）正式上线，当日起，精选层股票申购配售及连续竞价交易在技术层面已具备开展条件。同时，全市场最小申报数量调整为100股，取消整数倍要求；大宗交易支持全天收单并调整成交价范围；做市交易按调整后的交易规则运行
4月17日	证监会	证监会正式发布《公开募集证券投资基金投资全国中小企业股份转让系统挂牌股票指引》
4月24日	全国股转公司	明确于4月27日正式启动股票向不特定合格投资者公开发行并在精选层挂牌业务的受理与审查工作

资料来源：全国股转系统、证监会、新三板智库

4月17日，证监会发布实施《公开募集证券投资基金投资全国中小企业股份转让系统挂牌股票指引》，对基金管理人要求、可参与投资的基金类型、投资范围、流动性管理、估值、披露、风险揭示、投资者适当性管理、投资交易管控、存量基金监管安排等内容作出了规范。允许公募基金投资新三板挂牌股票，有利于改善新三板投资者结构，壮大专业机构投资者队伍，提升市场交易活跃度，降低中小企业融资成本；有利于逐步推动基金管理人充分发挥专业管理能力，充分发挥机构投资者在多层次资本市场的综合作用。

4月24日，全国股转系统明确于4月27日正式启动股票向不特定合格投资者公开发行并在精选层挂牌业务的受理与审查工作。届时保荐机构可以通过全国股转系统业务支持平台报送企业申请文件。这充分表明精选层的各项准备工作已经基本就绪，精选层大幕的正式拉开，也是新三板全面深改往纵深推进的一个标志性事件，将更加坚定新三板的市场信心。

2.2 公募基金入市，精选层申报企业剧增，精选层成为资本市场的重要看点

在深改背景下，2020年第一季度，新三板市场各项数据积极向好。制度方面，全国股转公司发布系列深改细则，推动精选层落地。尤其是3月30日“小IPO”系统上线，精选层申报启动在即。与此同时，市场多方积极备战，累计备战精选层的企业数量突破200家，达到213家。这其中，11家已经通过了证监

局的辅导验收，下一步是向全国股转公司申报材料；109家正处于辅导期。定增方面，在一季度，新三板市场共完成定向增发105次，募资总金额达到56.5亿元。成交方面，新三板股票一季度内成交总量为54.6亿股，成交总金额226.4亿元。其中，成交总额同比提升了11%，活跃度有所提升。值得注意的是，随着3月30日市场最小申报数量从1000股调整为100股，市场已出现“100股”成交。

当前新三板市场行情已经出现了明显的成交量放大的迹象。一方面，部分个股的成交出现了显著的放大，已有机构资金进入场内。另一方面，投资者预期正在转向乐观，资金进场的动作也开始逐步放大，此前沉寂的“僵尸账户”也已经激活，增量资金正在逐步流入市场。

目前多家公募机构也在摩拳擦掌筹备相应的新三板精选层产品，并有望在精选层转层实施前夕完成设立募集。博时基金、南方基金、富国基金、汇添富基金、万家基金等20多家基金公司内部都在积极调研并形成有关精选层投资的产品方案，部分机构的方案已经在与监管部门开展报备和沟通。

根据wind数据统计，截至4月19日，今年以来，新三板市场，基金自购规模达到12.75亿元，不仅突破了10亿元关口，且同比大幅增长逾100%。

新三板市场“深改”、公募入市等多重政策利好加持下，新三板市场流动性困局正迎来转机，市场生态正在发生明显变化，新三板精选层公开发行落地在即，未来优质的新三板个股将有望成为年内表现最好的资产。

3、北斗国产化替代势在必行，“北斗+汽车服务”应用市场需求巨大

3.1 北斗卫星导航系统国产化替代势在必行

北斗卫星导航系统（BDS，BeiDou Navigation Satellite System）是中国自主发展、独立运行的全球卫星导航系统，是为全球用户提供全天候、全天时、高精度的定位、导航、授时和短报文通信服务的国家重要空间基础设施。

全球导航卫星系统（GNSS）是国家安全和经济的基础设施，在政治、经济、军事等方面均具有重要意义，是现代化大国地位和国家综合实力的重要标志。同时，由于卫星频段资源的稀缺性，未来不太可能出现第五个GNSS。目前，全球共有四大GNSS系统，分别是美国的GPS、中国的北斗、俄罗斯的GLONASS和欧洲的Galileo。由于黄金导航频段是有限的，属于稀缺资源，因此GNSS系统同时存在的数量是有限的，之后不太可能出现第五个全球导航系统。此外，日本与印度分别建立了QZSS、IRNSS两大区域卫星导航系统。

图表 9：全球共有四大 GNSS 系统



资料来源：ShanghaiZAOJIU.Talk、新三板智库

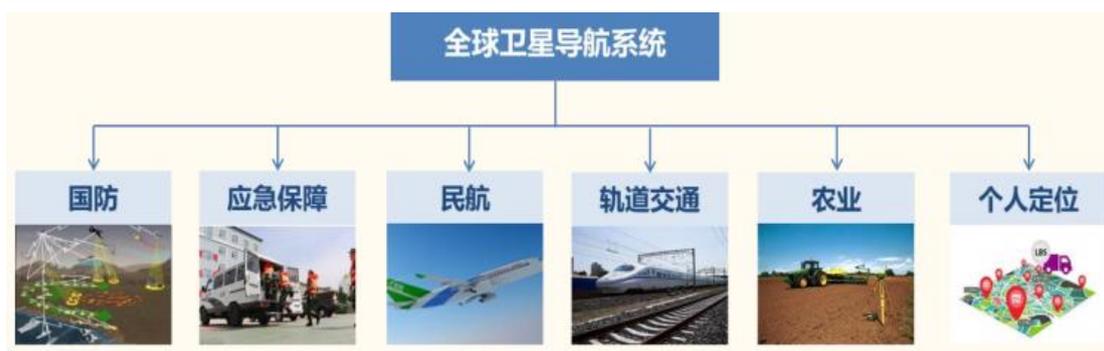
我国迫切建设北斗导航系统的原因主要有二：1) 自主可控的导航系统可摆脱 GPS 等其他国家导航系统的限制与干扰，从而实现接入信号的稳定性与安全性；2) 北斗基础设施是产业整体创新，特别是核心技术快速提升、与 5G 通信等技术融合的坚实基础。

从自主可控角度而言，自建导航系统能够保障接入的信号质量，减少其他导航系统对国家军事、人民生活带来的干扰隐患。2018 年 4 月 13 日晚上 8 时，千寻位置通过国家北斗地基增强系统连续监测发现，美国 GPS 系统部分卫星 L2 信号突然增强，信号强度为平时的两倍以上。由此可见，其他国家可改变其导航系统的信号强度等参数来影响 GNSS 使用性能。同时，据 FAA 报告，GPS 干扰测试次数正在逐年上升，2012 年总共 43 次，而到 2017 年，该数据达到 127 次。

我国北斗导航系统从进行验证至今已发展三十余载，1994 年，我国正式启动了北斗卫星定位导航系统的建设与发展，并提出“三步走”战略规划。2000 年建成北斗一号系统，成为继美国、俄国后第三个拥有自主卫星导航系统的国家。北斗三号基本系统已于 2018 年底建成，计划 2020 年 6 月前再发射 2 颗地球静止轨道卫星，北斗三号系统将全面建成。现阶段，北斗三号系统建设进入冲刺期，预计于今年 6 月底前完成所有北斗三号卫星发射，相比计划提前半年。

随着北斗系统在移动通信领域的建设和发展，相关产品已广泛应用于农业、交通运输、海洋渔业、水文监测、气象预报、测绘地理信息、森林防火、通信系统、电力调度、救灾减灾、应急搜救等领域，逐步渗透到人类社会生产和人们生活的方方面面，为全球经济和社会发展注入新的活力。建设北斗卫星导航系统，对于保障国家安全、促进经济社会的发展、提高我国的国际地位等诸多方面，都具有十分重大和特殊的意义。

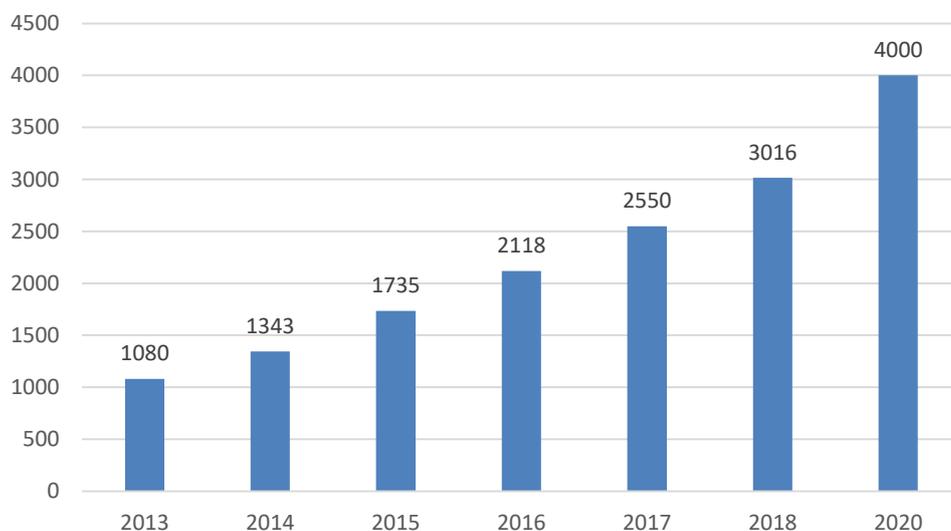
图表 10: GNSS 具有巨大的商用价值



资料来源：国金证券、新三板智库

随着北斗卫星导航系统全球化步伐加快，相关产业规模也迅速壮大，我国卫星导航与位置服务企业已达 14000 家，从业人员超过 50 万人，形成珠三角、京津冀、长三角、鄂豫湘、川陕渝五大产业区域；自主北斗芯片跨入 28 纳米工艺，我国卫星导航专利申请总量累计已达 5.4 万件，跃居全球第一。在交通运输、海洋渔业等领域，全国已有 620 多万辆道路营运车辆，3 万辆邮政和快递车辆，36 个中心城市约 8 万辆公交车，3200 余座内河导航设施、2900 余座海上导航设施使用北斗系统。

图表 11: 中国卫星导航与位置服务产业市场规模 (单位: 亿元)



资料来源：中国卫星导航定位协会、新三板智库

根据中国卫星导航定位协会发布的数据显示，随着北斗性能以及覆盖范围的同步提升，北斗产业化全面显著提速。2006-2017 年，我国卫星导航系统与位置服务产业规模持续扩大，产值稳步增长，保持了良好的发展态势。近年来，卫星导航与位置服务产业规模发展速度呈现了一定程度的放缓。如图 1 所示，2013 年我国卫星导航与位置服务产业总产值突破千亿。2016 年达到 2118 亿元，同比增长 22.1%，2017 年达到 2550 亿元，同比增长 20.40%。截止 2018 年我

国卫星导航与位置服务产业总体产值已达 3016 亿元。《国家卫星导航产业中长期发展规划》提出，到 2020 年，我国卫星导航产业规模将超过 4000 亿元，年均复合增长率高达 18%。北斗卫星导航系统及其兼容产品将在国民经济重要行业和关键领域得到广泛应用，在大众消费市场逐步推广普及，对国内卫星导航。

3.2 车险理赔率与日俱增，“北斗+汽车服务”助力车险改革与创新

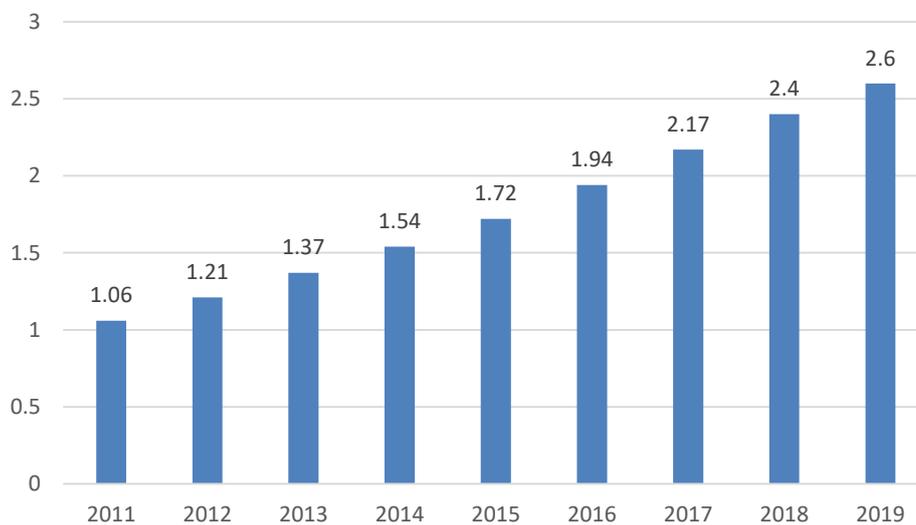
车险已成为财产险中最重要和车主必买的险种，汽车保有量是车险业务的重要来源。据公安部交管局统计，截至 2019，全国机动车保有量达 3.48 亿辆，其中汽车 2.6 亿辆；机动车驾驶人 4.35 亿人，其中汽车驾驶人超过 3.97 亿人。

随着群众生活水平的不断提升，汽车刚性需求保持旺盛，汽车保有量保持迅猛增长趋势，2019 年新注册登记的汽车达 3214 万辆，保有量净增 2000 万辆，均为历史最高水平，我国已成为全球最大的汽车增量市场。

全国有 49 个城市的汽车保有量超过百万辆，18 个城市超 2 百万辆，6 个城市超 300 万辆。中国保监会统计数据，2016 年全行业车险业务实现原保险保费收入 6834.55 亿元，同比增长 10.25%。

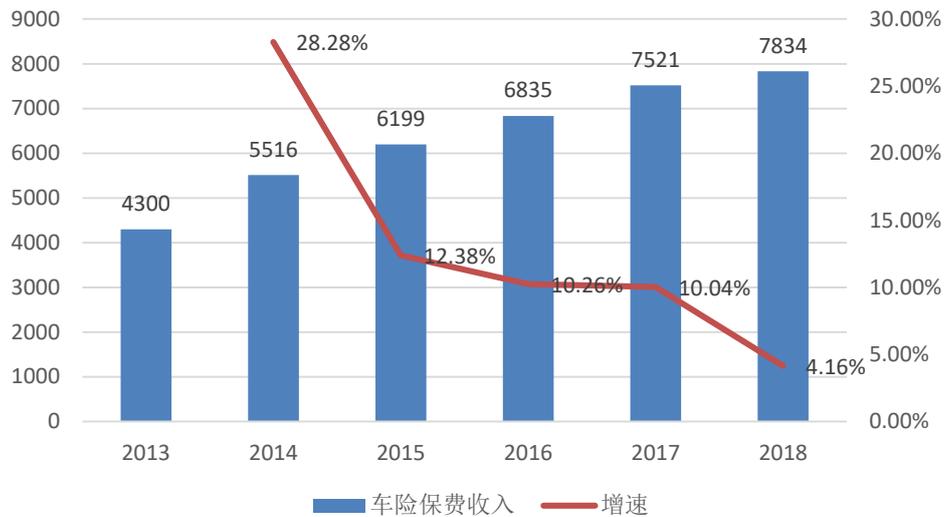
有机构预测，2020 年我国汽车保有量将达 3 亿辆，车险市场规模有望突破万亿，车险行业正处于快速发展阶段。

图表 12：2011-2019 年中国汽车保有量（单位：亿辆）



资料来源：保监会、新三板智库

图表 13：2013-2018 年我国车险保费收入及增速（单位：亿元）



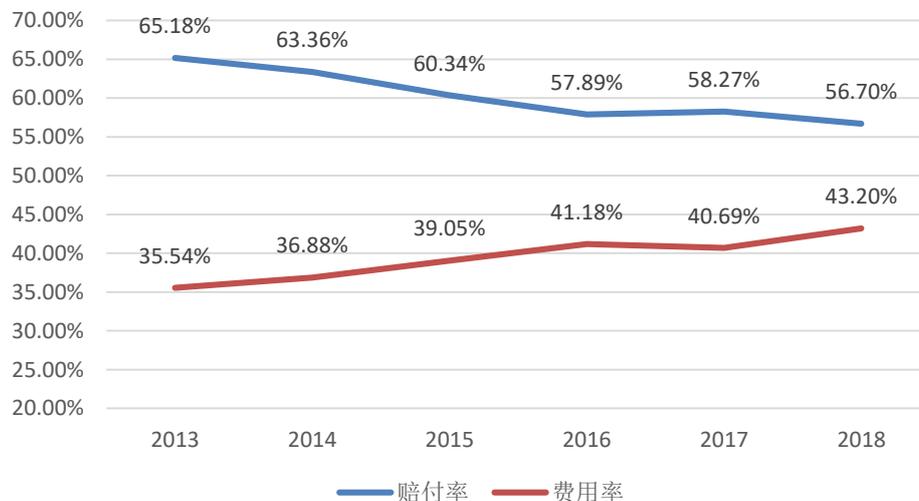
资料来源：华经产业研究院、新三板智库

然而，令人不安的是车险业已经连续三年处于承保微利状态，2016 年车险行业将略有盈利。其利润贡献度与其保费占比严重不匹配，直接影响到整体财险业务的可持续发展。

仅就行业公布的数据来看，东部某保险大省，2016 年 34 家经营车险的公司，除了人保、太平洋、平安前三家大公司实现车险盈利外，31 家中小公司，仅 10 家实现盈利。而亏损的 21 家中小公司，平均综合费用率达到 45%。

与此同时，随着机动车保有量的不断上升，导致交通事故率居高不下，进而也导致车险理赔大幅度增加。另一方面车险行业还存在理赔服务方式落后、车险费率厘定不合理、赔付率高、骗赔欺诈案频发等诸多痛点和问题，现有盈利模式面临挑战。

图表 14：2013-2018 年我国车险市场赔付率和费用率



资料来源：华经产业研究院、新三板智库

业内人士指出，仅就交通事故处理过程中的现状来说，如轻微交通事故若及时撤离，保险企业很难掌握事故的第一现场情况，但未及时撤离则导致交通瘫痪。其次对于适用偏远地点出警难度大；交通事故频发警力不足，适用自行协商或简易处理的交通事故需要到快速理赔点处理等待时间长；单方事故需要交警证明，手续较为繁琐。三是从保险企业各项成本控制来说，第一现场查勘成本高，效率低；道德风险过高，假赔欺诈案频发，四是从车险的后市场服务来说，整体保险服务水平还有待进一步提高。五是在保险定价方面，我国长期缺乏驾驶人员驾驶行为数据的采集与分析。六是我国互联网+保险发展十分迅速，线上保险数据管理技术规范远落后于发展需求。

2016年7月1日，中国保监会决定将商业车险改革试点推广到全国范围，使得车险行业从单纯价格竞争转向全面服务竞争的新阶段。充分运用北斗、5G、物联网、大数据、车联网、云计算、移动互联等新兴技术，围绕风险识别、精准定价和产品及服务创新，将业务流程的再造与新技术高度整合，最大化降低理赔和管理成本，重构商业模式和运营模式，满足互联网时代客户体验，成为保险行业的迫切需求。

3.3 “北斗+车联网”渗透率低，未来市场空间巨大

《北斗卫星导航系统建设与发展》报告显示，截至2019年4月，国内超过620万辆营运车辆、3万辆邮政和快递车辆，36个城市的约8万辆公交车、3200余座内河导航设施、2900余座海上导航设施，已应用北斗系统。而根据国家发改委最新数据公布，我国当前汽车保有量2.6亿辆，可以看到，北斗系统在当前汽车的应用渗透仍然很低，未来仍有较大的市场空间。中国已建成全球最大的营运车辆动态监管系统，有效提升了管理效率和道路运输安全水平。北京大兴国际机场成功应用了“北斗导航室内外定位系统”，实现了装卸车辆在室内外工作的连续跟踪定位。在北京大兴国际机场，从行李托运开始就可以实现行李的实时共享和精准定位，每辆行李车上都将配备一套北斗导航定位设备，可准确定位行李车。几万平方米的分拣大厅里有400多辆行李车，北斗系统可助力这些车辆更有序、更高效。旅客可更快拿到自己的行李，并大幅减少行李丢失的情况。

图表 15：“北斗+车联网”示意图



资料来源：互联网、新三板智库

智能汽车有望成为北斗精准时空应用的第一个大规模商用场景。北斗正在走向 IoT 时代，负责标记终端的精确时空信息坐标。基于政策导向、基础建设与厂商推进情况，我们判断，智能汽车将是最先应用精准时空信息的关键领域。政策与基础设施逐步完善，发展智能汽车已上升至国家战略，国家地基增强系统、快速辅助定位平台建成，为后续推广应用奠定良好基础；基础器件、位置运营等企业与整车厂积极合作，多个车型已进行实测。

中国卫星导航定位协会咨询中心主任李冬航指出，“近些年，车载北斗导航设备及芯片产品前装搭载率和采用率正不断提升，加之国家对智能网联汽车相关政策的频送东风，车联网在车辆自主环境感知、位置及网联信息服务、信息安全等应用上正愈加成熟。互联网巨头与汽车厂商在通信、导航、云端服务和多媒体信息提供上也逐渐找到了很好的契合点，由此带来的应用市场技术和服务的变革，已经成为北斗产业发展新的亮点和方向。

“北斗+5G” 助力车联网

北斗导航技术与地基增强技术、5G 等多种技术融合，可以极大地扩展导航的范围，有效提升时空信息的精确度，为用户提供稳定可靠的服务。5G 作为新一代信息通信技术演进升级的重要方向，是实现万物互联的关键信息基础设施、经济社会数字化转型的重要驱动力量。相对于 4G 技术，5G 将以一种全新的网络架构，提供峰值 10Gbps 以上的带宽、毫秒级时延和超高密度连接，实现网络性能新的跃升，开启万物互联的新时代。

车联网是“北斗+5G”的重要应用场景。我国车联网目前属于智能网联汽车阶段，未来与 5G 结合为必经之路。5G 可为车联网提供高清视频信息传输、行车信息和控制信息及时交互等服务。终端要实现精准的位置感知，高精度定位不可或缺。目前，就室外来说，在卫星信号接收不到或卫星信号不稳定的高架桥下、隧道、林荫遮挡和城市峡谷等各类复杂场景，容易导致定位不精准，通过构建“北斗+5G”高精度定位网络，能够提供厘米级定位服务，进一步构建和丰富 5G 生态应用，以此打造全场景高精度的位置感知，从而实现在这些复杂场景下的稳定可靠精准定位，未来北斗高精度将进一步赋能智慧城市与物联网的发展。

4、公司产品覆盖“北斗+汽车服务”全场景应用，未来将大力布局应急市场

当前，公司已抢先布局北斗系统在汽车服务的两大应用：北斗保险综合应用和汽车 4S 集团 DCRM 系统。2020 年 4 月，公司发布对外投资公告，将全资子公司广东北斗车服技术有限公司的注册资本由人民币 1 千万元增至 3 千万元。此次向全资子公司增加投资是公司战略资源整合的发展需要，有利于公司业务的经营拓展和提升综合竞争力，促进公司长期可持续发展。

4.1 北斗保险综合应用：2021 年累计服务车主数将达 200 万户以上

邦盛北斗基于庞大、优质的渠道调度及管理优势，专门为各大保险公司客户提供基于北斗定位技术、大数据、人工智能和物联技术等汽车综合增值服务。服务平台通过长时间的服务积累最终为保险公司进一步实现用户画像分析、精准营销、精准快速核保核赔、动态风险管理、优质客户服务等，最终实现以保险为入口的汽车服务生态链建设。

图表 16：北斗保险综合服务系统



资料来源：公司调研整理、新三板智库

北斗保险综合服务系统具有四大优势：

图表 17：北斗保险综合服务系统优势

优势	具体情况
远程查勘/定损	通过平台锁定事故数据，包括北斗高精度定位行驶轨迹、事故现场图片、用户驾驶行为等完整数据证据链，实现远程查勘，以及未来的远程定损和线上理赔
预防保险假赔	有效解决了交通事故线上处理难点和长期困扰保险业的车险理赔通电，预防了保险假赔案等突出社会问题。
构建保险生态	通过全民司机的海量数据，对于 UBI 保险的开发，构建基于驾驶行为和生活场景的保险生态。
全天候服务	通过北斗大数据，提供 24 小时全天候的守护服务，保障资产与人身安全。

资料来源：公司调研整理、新三板智库

公司当前在北斗保险应用方面的客户包括中国人保财险、中国平安、太平洋保险、中华联合、中国大地保险等知名保险集团，2019 年前五大客户中保险客户的销售额占营收比例超过 60%，仅中国大地保险就占了超过 50%的营收，预计 2021 年年底，公司累计服务车主数达 200 万户以上。未来随着北斗保险服务系统与更多知名保险集团的深度合作，公司的业绩将迎来爆发式增长。

图表 18：北斗保险服务系统部分代表性客户



资料来源：公司调研整理、新三板智库

图表 19：公司 2019 年前五大客户

序号	客户	销售额 (万元)	年度销售额占比
1	中国大地财产保险股份有限公司广东分公司	2439.59	53.20%
2	广东佳安保险销售有限公司	473.79	10.33%
3	广东众瑞科技服务有限公司	317.21	6.92%
4	四川邦盛北斗科技有限公司	246.45	5.37%
5	江门市盛扬汽车销售服务有限公司	193.57	4.22%
合计		3670.61	80.04%

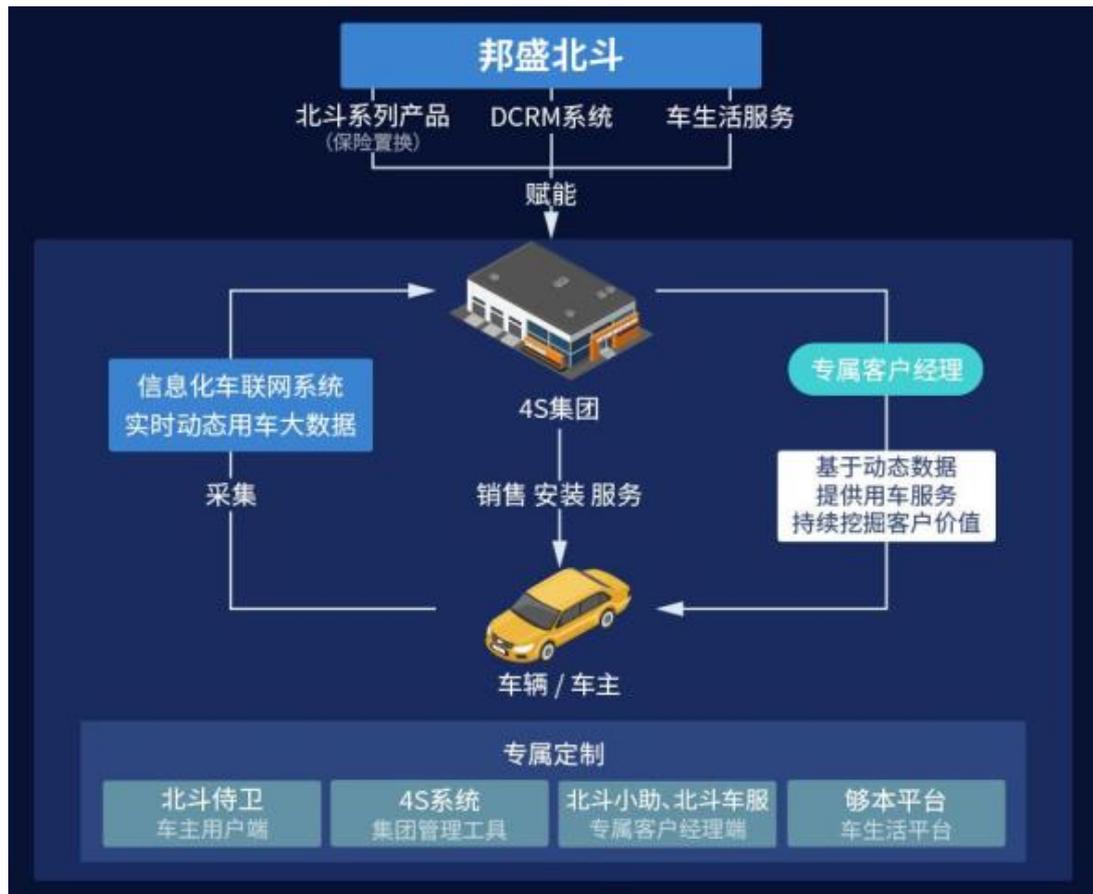
资料来源：公司年报、新三板智库

在智能出行与汽车流通领域，邦盛北斗的相关业务处在快速发展阶段。为了提升在汽车流通行业的北斗应用市场占有率，公司计划在未来几年内着力构建省级平台公司并发展一大批事业合伙人伙伴。

4.2 汽车 4S 集团 DCRM 系统：全国 10% 的 4S 店为公司深度合作客户

DCRM(dynamic customer relationship management) 动态客户关系管理系统，是由邦盛北斗科技股份公司结合近十年的行业运营经验，将北斗定位、车联网、数据挖掘、金融风控技术与汽车销售服务深度结合提供的一种集整车销售、动态零配件、动态售后服务、实时信息反馈的动态数字化客户运营解决方案，加快汽车行业加速数字化转型，提升用户体验和提高经营管理效率，实现降本增效。

图表 20：汽车 4S 集团 DCRM 系统



资料来源：公司调研整理、新三板智库

汽车 4S 集团 DCRM 系统具有七大优势：

图表 21：DCRM 系统优势

优势	具体情况
支持主流平台，多端同步协作	北斗侍卫、4S 系统、北斗小助、北斗车服、够本平台，移动应用程序，微信小程序，web 端，微信公众号主流平台，多端同步协作。
打通公众号，快速回复	客户资料绑定微信公众号，与微信公众号信息互通，将客户告警信息推送到微信公众号，及时通知到位。
数据导入	支持客户车辆资料、客户保险投保 excel 批量导入，节省数据录入时间。
维保预约代步车服务	客户进行预约维修保养服务时可按需要同时预约代步车服务，客户预约，领车，专属客户经理交车验车收车完整闭环。
员工组织架构的多层级管理	完善的角色权限管理，自定义角色管理，可极大适应不同的 4S 店员工组织架构，不需额外开发。
智能营销提醒	智能采集车辆动态定位信息，车辆 OBD 信息，车辆告警信息，车主个人信息，精准定位营销方案，高效营销。
多维度报表分析	车辆告警报表、产品激活报表、保单报表、设备有效期报表、满意度记录报表、加油订单报表等报表多维度分析。及时了解车辆行驶情况及设备安装情况，设备到期前提醒客户进行续费，通过满意度记录及时了解客户对服务的满意度，监控服务质量。

资料来源：公司调研整理、新三板智库

目前，公司已建立合作关系的 4S 单店超 1600 家，占全国 4S 总量的 10%，包括广物汽贸、磐鼎集团、安骅集团、宗远集团等知名品牌客户。

图表 22：公司部分代表性客户



资料来源：公司调研整理、新三板智库

未来，在汽车 4S 用户业务方面，公司将开展《业务流程自动化机器人解决方案》与《DCRM 系统的深入开发项目》的研发计划，一方面提高公司在原有 DCRM 系统与厂家 DMS 的数据互通能力，提高系统应用竞争力及降低企业客户引入系统的使用成本。在融合 AI 技术之后，能够极大的降低原有业务客户的配合成本，预计降低或节省约 60% 的人员成本；另一方面，通过不断深化 4S 合作项目的系统功能能力，扩展业务模块中的各个环节，让北斗数据与 4S 业务数据不断进行深度融合。

4.3 新的盈利增长点：森林防火预警系统

短报文功能是北斗特有的、GPS 不具备的一项技术突破。所谓的短报文是指卫星定位终端和北斗卫星或北斗地面服务站之间能够通过卫星信号进行双向的信息传递，GPS 只能单向通信功能（终端从卫星接收位置信号）。北斗是全世界目前唯一一个把通信和导航很好融合起来的系统。用户可在没有通信信号覆盖的地区，如海洋、沙漠中，发送 120 个字的信息和自己的定位信息。

中国卫星导航系统管理办公室数据显示，目前，我国已建成部、省、市（县）3 级平台，推广北斗终端超过 4.5 万台。受灾地区利用北斗短报文功能，可及时上报灾害位置、突发灾害信息及灾区救助信息。各级民政部门通过北斗终端进行救灾物资的查询管理和监控，大幅提升了全国救灾物资管理与调运水平。

2018 年 9 月 19 日，西昌卫星发射中心成功发射北斗三号系统第十三、十四颗组网卫星。在这两颗卫星上，首次装载了国际搜救组织标准设备，将为全球用户提供遇险报警及定位服务。未来，北斗系统将与其他卫星导航系统共同组成全球中轨搜救系统，同时提供反向链路，极大提升搜救能力和效率。如果全球用户在接收美国全球定位系统、俄罗斯格洛纳斯卫星导航系统信号的同时，也接收北斗信号，导航盲区就会大量减少。

图表 23：特殊市场发展情况

领域	应用情况
防灾减灾	北斗综合减灾救灾应用系统已在国内 10 个省（自治区、直辖市）开展规模化建设应用，部署建成 10 个省级北斗综合减灾应用分节点平台、装备部署了 4.5 万台北斗减灾信息专用终端，初步建立了基于北斗减灾业务系统的全国防灾减灾业务体系
紧急救援	近年来交通运输部持续在参与搜救的海事、救助船舶上安装了北斗短报文智能船载终端，截至 2018 年已累计向涉海用户推广 40 余万套北斗报警设备。

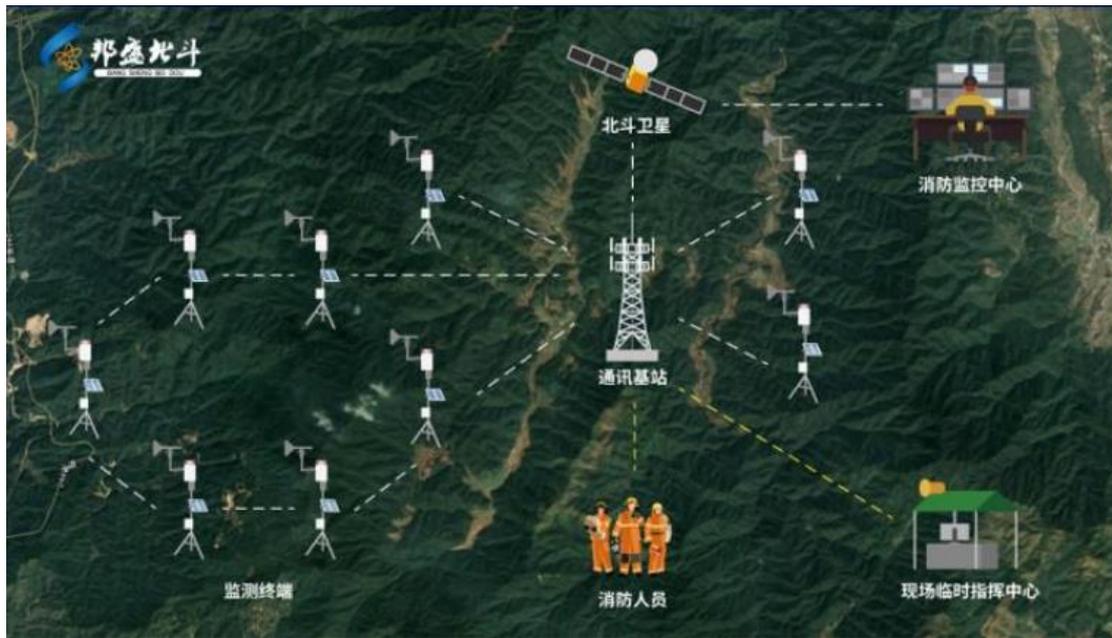
资料来源：《中国卫星导航与位置服务产业发展白皮书（2019）》，新三板智库

作为新兴产业，应急产业在国内正蓬勃发展。随着天灾人祸带来的公共安全应急需求越来越受到重视，及各项支持政策、规定的不断出台，应急产业已呈现快速发展势头。据国家相关部委预测，**应急产业市场年容量约 5000 亿元，如果包括所带动的相关产业链，市场年容量约 10000 亿元。**预计在未来数年，应急产业仍将高速增长，国内市场将迎来应急产业的快速成长期，**2025 年，应急产业市场规模将会达到 1.82 万亿。**

森林防火预警系统：2020 年有望实现上千万的营收

森林防火预警系统整合北斗卫星短报文通信、互联网与 4G/5G 通信，在全国境内无通信盲区，彻底地解决森林消防预警与通信难题。系统提供卫星应急通信，位置追踪和数据采集，通过网格化监控管理，确保发现火灾隐患点的要及时，通过北斗短报文功能将火灾隐患点坐标发回监控中心和相关管理负责人员，及时地响应灾情与应急救援指挥，有效提高应急搜救管理水平。

图表 24：北斗森林消防预警及应急搜救系统



资料来源：公司官网、新三板智库

公司自研的森林防火预警系统具有以下七大特点功能，

● 火情监测：

通过瞭望塔的角度对瞭望塔配置的视频基础类操作，预警及指挥信息的远程调控。在瞭望塔上安装相机，并在平台端对其进行配置，可使摄像机全天候 24 小时不间断巡航。巡航方式支持手动配置设备的水平俯仰角范围设置巡航条带，也支持自动生成 360°全覆盖，同时还可进行屏蔽区设置。地面卫星基站，通过与北斗卫星联通，实现北斗卫星数据接收与分发，将实施林区数据传输到监控指挥中心。

● 火情预警（视频巡航+物联网传感数据实时监测）

当设备探测到森林火灾发生时，平台客户端会产生火情预警，支持声音和弹窗报警。

● 火点定位

平台接收到红外热成像双光谱设备上报的火情告警后，根据设备所在瞭望塔的经纬度位置，设备的水平俯仰角信息，定位出火情位置，并在电子地图上标记出来。同时结合传感网络节点位置，克服地形复杂差异无死角定位。

● 火情处理

值班人员能够对系统接收到的实时火情进行进一步甄别处理，处理类型有火情和非获取。

● 火情上报

值班人员通过短信、手机 app 等方式将甄别后火情信息上报给防火人员，系统也会自动给瞭望塔关联的防火人员进行上报。

● 救援力量查找

可以在火情位置处指定一个搜索半径，查找范围内的所有救援力量，包含：扑火队、水源地、林业局、林场、机降点、气象站和防火检查站，防火指挥人员能够利用这些救援力量的分布信息，进行有效进行扑火指挥。

● 火情档案

扑火完毕的实时火情信息将会划入历史火情中，用户可以在历史火情列表中，通过时间和状态两个条件，查询历史火情信息。

相比普通的森林防火预警系统，公司自研的森林防火系统具有 24 小时无人智能值守、无盲点覆盖、便捷式布控、指挥调度等优势。

图表 25：森林防火预警系统优势

系统优势	具体解释
24 小时无人智能值守	每天自检，免除大量人工巡查工作，实现无人全天候实时预警，将灾害隐患消灭在萌芽状态。
无盲点覆盖	环境自适应通讯方式，保证报警信号及时传送出来，无通信盲区。
便捷式布控	适应多地形环境，扩展灵活，部署方便。
智慧调度	发生火灾时，实时回报火场风向、风力、温度变化情况，及时警示并提供逃生路线建议，保护人员生命安全。

资料来源：公司调研整理、新三板智库

公司森林防火预警项目目前已有多家在谈客户，预计 2020 年将产生业务额近千万元，未来有望将成为公司新的盈利增长点。

公司 2019 年研发费用达 228.25 万元，占营收 5%，未来将进一步加大研发力度。在应急处理、数据采集、安全监测等领域，公司正逐步建立起标杆项目工程，如森林防火预警项目。未来还将拓展国内具有行业应用资源与行业经验的合伙人，向安全应用领域延伸，逐步发展成为北斗与安全物联网的解决方案与系统服务供应商。

5、2019 年净利润同比增长 226.08%，2021 年有望进入精选层

5.1 盈利分析：2019 年营收同比增长 258.78%，净利润同比增长 226.08%

公司自 2016 年年底上市新三板以来，大力发展北斗系统应用业务，原主体

公司的公关广告业务逐年减少,2019 年仅有 75.8 万营收,仅占总营收的 1.65%。因此对于公司过往的财务分析应以 2017 年为起点展开分析。

公司 2017-2019 年营业收入和净利润快速增长,2019 年公司营业收入为 4585.89 万元,同比增长 258.78%;净利润为 1001.01 万元,扭亏为盈,同比增长 226.08%,主要有三个原因:(1) 2019 年开拓了“以北斗位置应用为基础的平台服务模式”:利用公司目前已有的位置服务平台为保险企业等客户提供技术+运营的解决方案,让这些企业能够更好为他们的大规模个人用户提供产品和服务.并对其个人用户进行管理。公司和中国大地财产保险股份有限公司广东分公司、广东佳安保险销售有限公司合作,为其提供平台管理服务,在该板块实现了 2928.00 万元的收入;(2) 2019 年公司大力发展北斗车辆智能控制事业,业绩有所上升,实现 879.97 万元收入,较上年同期增加 61.10%;(3) 2019 年公司开展了“软件开发”业务,为多家代理商及下属 4S 门店开发软件及客户管理平台系统,实现 702.11 万元收入。2018 年公司亏损 760 万主要是由于当年公司向北斗业务转型,营销和管理费用大幅增加。

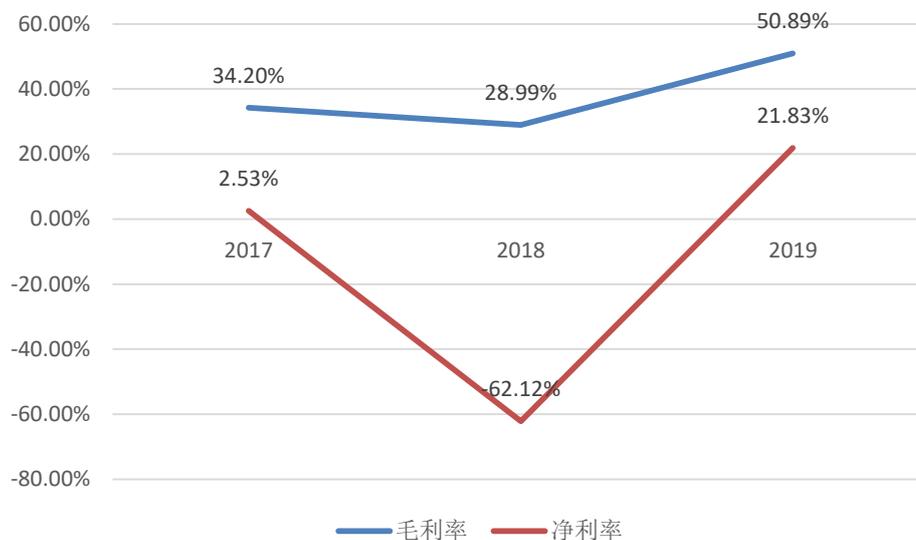
图表 26: 公司 2017-2019 年营业收入及净利润情况 (单位: 万元)



资料来源: 公司年报、新三板智库

相比 2017、2018 年,2019 年公司毛利率和净利率有了大幅度的提升,分别达 50.89%和 21.83%。一方面公司北斗系统应用业务具有较高的毛利率,另一方面公司原先的公关广告业务占营收比例从 2017 年的 91.67%到 2019 年的 1.65%,北斗系统应用业务已成为公司主营业务。

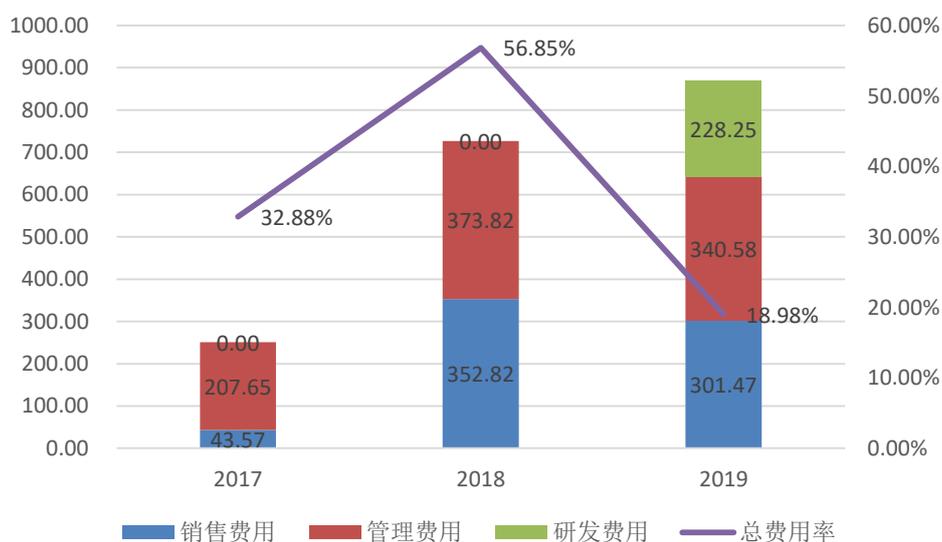
图表 27：公司 2017-2019 年毛利率和净利率情况



资料来源：公司年报、新三板智库

公司 2019 年总费用率为 18.98%，相比 2018 年下降 37%，主要原因是 2018 年为拓展北斗卫星相关业务，尝试新的商业模式，公司招聘相关行业人员，造成职工薪酬支出和期间费用大幅增加，2019 年在 2018 年拓展业务的基础上，公司业务收入快速增长，整体费用率得以控制。

图表 28：公司 2017-2019 年各项费用情况（单位：万元/%）



资料来源：公司年报、新三板智库

5.2 2020 年净利润预计超过 4000 万，2021 年有望进军精选层

2020 年公司预计营业收入超过 17000 万元，净利润超过 4000 万元，新增平台客户 25 万户。截止到 4 月 27 日，公司今年已通过直营和代理经营的方式与 1600 多家 4S 店签约合作协议；已签约的保险公司有 7 家：大地财险、中国人保财险、中国平安、亚太财险、中华联合财险、众城汽车保险，正在洽谈合作的保险有 5 家，预计今年保险公司合作业务收入将超过 8000 万。

从公司当前的订单量以及业绩预期目标，同时参考入选精选层的前两个条件：“（1）市值不低于 2 亿元，最近 2 年净利润均不低于 1500 万元且加权平均净资产收益率(ROE)的均值不低于 10%，或者最近 1 年净利润不低于 2500 万元且加权平均净资产收益率不低于 8%；（2）市值不低于 4 亿元，最近两年营业收入平均不低于 1 亿元，且最近一年营业收入增长率不低于 30%，最近一年经营活动产生的现金流量净额为正。”公司有望在 2021 年进军精选层。

重要声明

本报告信息均来源于公开资料，但新三板智库不对其准确性和完整性做任何保证。本报告所载的观点、意见及推测仅反映新三板智库于发布报告当日的判断。该等观点、意见和推测不需通知即可作出更改。在不同时期，或因使用不同的假设和标准、采用不同分析方法，本公司可发出与本报告所载观点意见及推测不一致的报告。

报告中的内容和意见仅供参考，并不构成新三板智库对所述证券买卖的出价或询价。本报告所载信息不构成个人投资建议，且并未考虑到个别投资者特殊的投资目标、财务状况或需求。不对因使用本报告的内容而引致的损失承担任何责任，除非法律法规有明确规定。客户不应以本报告取代其独立判断或仅根据本报告做出决策。

本报告版权归新三板智库所有，新三板智库对本报告保留一切权利，未经新三板智库事先书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、发表或引用本报告的任何部分。如征得新三板智库同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“新三板智库”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节和修改，否则由此造成的一切不良后果及法律责任由私自翻版、复制、刊登、转载和引用者承担。