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：2020-002

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | □特定对象调研 □分析师会议□媒体采访 □业绩说明会□新闻发布会 □路演活动□现场参观 其他 （电话会议） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 陈锋 北京鼎萨投资有限公司符朝阳 北京鸿道投资管理有限责任公司於采 北京鸿道投资管理有限责任公司董莉 北京嘉怡财富投资管理有限公司刘云轩 北京匀丰资产管理有限公司王荣欣 北京中港融鑫资产管理有限公司吴渭 博时基金管理有限公司腾兆杰 晨燕资产管理有限公司王启政 成都大禾投资管理有限公司巩庆金 成都锦悦恒瑞资产管理有限公司王传振 德华安顾人寿保险有限公司邓军 第一创业证券股份有限公司资产管理部惠博闻 东方证券股份有限公司程颙 东吴证券股份有限公司（自营）杨博琳 东吴证券股份有限公司（自营）方伟宁 方正富邦基金管理有限公司王雨龙 沣京资本管理(北京)有限公司邵喆阳 沣谊投资有限责任公司胡青 歌斐资产管理有限公司冯骋 广发基金管理有限公司马莉安 广州金控资产管理有限公司楼俊薇 杭州柏乔投资管理有限公司潘宇红 杭州红骅投资管理有限公司奚鹏全 杭州益恒投资管理有限公司郑亮 杭州银行股份有限公司刘毅 河北东安投资集团有限公司补长青 红华资本管理有限公司苏柳竹 湖南源乘投资管理有限公司郭斐2 交银施罗德基金管理有限公司董一丁 陆家嘴国泰人寿保险有限责任公司李聪 浦泓资产管理公司邓学 汽车和汽车零部件梁文涛 上海泓湖投资管理有限公司郑怡 上海甄投资产管理有限公司程乙峰 上海准锦投资管理有限公司.董丰侨 深圳前海珞珈方圆资产管理有限公司王坚 深圳前海珞珈方圆资产管理有限公司李定坤 深圳市八阳资产管理有限公司潮礼君 新华基金管理股份有限公司董凤亮 中融人寿保险股份有限公司 |
| **时间** | 2020年2月14日 上午 |
| **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** | **一、介绍了公司概况**公司的主要业务有三大板块，第一块是卫星通信业务，第二块是惯性导航业务，第三块是智能无人系统，具体情况如下： 1、公司的卫星通信业务主要是移动载体上的地面终端通信设备，行业内的叫法是动中通天线设备。公司的卫星通信业务从2012年开始发展，目前无论是从供货量、产值还是利润规模，星网宇达都处于行业领先地位。在技术方面，公司在微波射频接收天线和终端以及移动载体上面的跟踪控制技术形成了较好的核心竞争力，在2014年全国性比武中，我们取得技术最高分的好成绩。2018年我国启动了军用卫星通信系统的升级改造，由以前单频段的卫星通信系统向更可靠、更稳定的KU\KA双频段共馈卫星通信系统改造，这是整个国家军用卫星通信和地面终端设备全面更新改造的一个重大事件。目前这个改造项目中天线产品方面，陆军完成了一个型号的招标，国内两家单位入围，我们是其中之一，大概占有一半的市场份额，2019年我们由这个型号带来的产值8000万左右。2019年我们还准备了另外2-3个型号的产品，力争在2020、2021年陆续参与保障，此外，这个改造项目除了陆军之外还涉及到海军、空军、火箭军。总体来看，目前我们在国内军用二代星改造以及新一代的卫星通信体系中占有非常重要的地位，未来我们的竞争优势将不断地凸显，将始终保持领先地位。除了军用之外，公司也积极布局民用方向的卫星通信市场，2017年公司开始布局海上互联网业务，公司与中兴通讯和中国移动来和推动海上互联网接入。具体分工是公司提供卫星通信的核心设备，中兴通讯实现系统的组网，包括地面站建设、卫星资源的调配、计费系统、接入系统建设等，中国移动负责前端的市场推广与运营，包括卫星通信跟移动网络通信系统二合一，卫星通信电话号码与移动号码二合一、客户的收费系统二合一等一系列工作。 第一阶段公司于2018年交付了500套天线并安装使用，按照当时的计划，2019年应该要推动1000-5000套的推广应用，但是实际上最终的推广速度没有预期那么快。主要原因是当前卫星资源极其有限且通信成本相对较高。但通过试应用，我们发现海上的100多万艘各类船只对互联网接入需求非常迫切，未来，随着低轨卫星组网成功，卫星资源和成本都会得到极大改善，这个市场将会快速暴发，并带动海上的各种互联网应用快速形成。 此外，随着低轨卫星互联网的接入，将满足移动载体对高带宽、低延迟、高稳定可靠性的车载通信系统的需求，尤其是车联网和智能驾驶方面，以特斯拉为例，其方案中所有的车辆实现数据的共享和大数据终端来推动智能驾驶在更复杂环境下更加智能化的应用。这种应用的前提就是所有的车必须接入可靠的宽带互联网，目前我们车联网使用基于地面基站的4G、5G网络，但仍然存在信号不稳定的问题，尤其是在高速行驶或者驶入人烟稀少、地面基础设施建设薄弱甚至短缺的地方，其信号的稳定性、可靠性、带宽等都将无法得到保证。如果未来车辆可以直接接入一个低轨的卫星通信系统，车载通信系统的带宽、稳定性，尤其是全天候全地域的覆盖性，会发生革命性的改变，这种稳定性的接入会推动真正的智能驾驶、真正互联驾驶、无人驾驶技术。在这方面的市场总体容量，接入点是千万级的，每一个接入节点，都会涉及到一套动中通天线接收系统，目前我们的产品已经有一定的市场和应用积累，有竞争优势。总体来讲卫星互联网也是几千亿的一个市场，这个市场上，虽然未来会有新的竞争者加入，但我们有信心公司在目前形成的竞争优势基础上，在整个市场爆发的时候把握产业发展机会，在这个方向上取得突破。以上就是公司的卫星通信业务。 2、公司的第二块业务是惯性导航业务，公司从2005年成立以后一直在做的惯性导航业务，公司既有核心器件陀螺仪和加速度计的生产线，也有整个导航系统完整的解决方案，同时拥有了全系列低成本惯导的产品体系。目前这个业务板块相对来讲比较稳定，每年给公司贡献大概1亿左右的产值，产品在军民两个领域都有应用，我们在军用方向主要面向智能弹药和专业军事需求，民用方面我们的重心是无人驾驶配套。 从目前全世界所有无人驾驶的技术路径上来看，基于惯导为基础的组合导航定位系统基本上是属于每辆车的一个标配——惯导跟高精度GPS+车载的里程器+激光雷达+视觉信号融合，这是一个无人驾驶的核心标配产品，包括特斯拉在内的大部分无人驾驶系统都采用类似的解决方案。目前在百度阿波罗无人驾驶生态中惯性组合导航方面，主要由我们一家来提供的产品。除了百度阿波罗生态之外，我们在国内自动驾驶解决方案研发领域的产品渗透率达到百分之六十以上，形成一定的领先优势。2019年我们在这个方向上取得了800多万的产值，在2020年年初，截止目前我们收到客户的协议订单也超过了800万。目前整个无人驾驶产业还没有达到我们当时预期的发展情况，但我们判断随着整体车联网的接入，无人驾驶这个方向还会持续地往前走，只要这个方向往前走，我们的产品随着未来整个产业的发展，应该还会有一个随产业发展而爆发的预期。  3、公司的第三块业务是智能无人系统，这是2016年以后全新布局的一个新方向。惯性导航、智能控制、无线通信是智能无人系统的核心通用技术，也是我们公司一直以来核心竞争力所在，结合军方最大限度的实战化训练的需求以及无人化作战发展的趋势，我们将智能无人系统作为公司新一阶段战略发展的方向，目前，第一个切入的就是无人靶机方向。通过近三年的努力，我们打造了低速、中速、高速三款产品，并在2019年集中投放市场，最近我们在一些项目招标中胜出，累计预中标及意向订单近3亿，形成了公司全新的增长点。接下来的目标是要进入到靶机领域的第一梯队，我们有信心在这个市场上未来跟国家队一起占有一个稳定的市场份额，除整体市场规模有20%的增长之外，我们还将和军贸公司合作将产品推向国际市场，期待该部分业务能够保持持续、稳健、快速增长。同时，我们也深刻了解到未来国家实战化训练以及装备无人化对无人车、无人船的需求量也在大幅度提升，在无人车方向，是陆军业务未来的装备发展的重要方向，以美国为例，目前已经有1.2万台无人车装备，包括察打一体的，单独运输的，排雷排爆的车辆。俄罗斯有很多无人车的装备。保守预计我国陆军无人车市场是一个千亿级的市场规模，这也是公司目前持续投入的一个方向。总体来讲，公司2020年整体的经营状况相对2019年将出现较为明显的提升。接下来几年我们将保持一个稳健持续增长的发展。未来随着卫星互联网组网成功、无人驾驶产业落地以及作战无人化，训练装备无人化发展的行业机会来临，公司将迎来高速发展的黄金期。**二、针对投资者关心的问题展开了介绍：**1. **公司对于卫星通信终端和智能无人系统给一个明确的指引？**

卫星通信终端2019年收入约9000万，2020年预期收入1.3-1.5亿，2021年预计能保持20%以上的增速增长；智能无人系统，2019年收入约200万，2020年预期收入约2.3-2.5亿，2021年预计能保持25%以上的增长。以上成长性测算是依据现有预期之内的订单，暂不考虑在跟项目提速，或者类似低轨互联网重大专项带来爆发需求的影响。1. **公司今年收入提升后，毛利率是否会保持40多，净利润率是否会保持20多的水平？**

 毛利润率应该基本稳定在这个水平，公司的业务模式和产品模式决定了随着业务提升，净利润率会小幅提升，能保持20以上的水平。1. **对于无人装备的内需和外贸市场，公司认为自身面临怎样的机遇？**

我们现在考虑到市场的快速落地，第一阶段切入的是训练领域，还没有进入装备领域。从目前我军实战化训练加强对训练器材需求旺盛增长的态势来看，训练器材产品市场前景非常好，会大幅提升，公司在智能无人系统上第一阶段切入的就是这个训练体系。 除国内市场的需求量会大幅度提升之外，国际军贸市场也是一个不可忽略的领域。我们最近也在办出口的许可，估计今年就能形成一定的市场份额，国际军贸市场还不如国内市场那么大，但对提升产品竞争力、知名度还是有非常好的机会，也有可能通过出口迎来更大潜在的市场机遇。在装备角度，无论是陆军还是海军，无人化这个方向是大势所趋，相信接下来几年无人化装备保障方面应该会有明显的进展，也会给公司带来新的业务增量和发展机会。 |
| **日期** | 2020年2月14日 |