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** | □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** | 中信证券 杨泽原  中信证金 吕兰  中信保诚基金 单慧金  中海基金 夏春晖  源乘投资 刘小瑛  易方达基金 魏亦希  鑫乐达投资 侯继雄  望正资本 王鹏辉  仁桥资产 张鸿运  人保资产-公募部 郁琦  鹏华基金 董威  南方基金 邹承原、张磊  明曜投资 温震宇  岭南资本 张宪强  凯读投资 高喜阳  九泰基金 马成骥  金石投资 白眉商、屈海滨  江苏瑞华投资 何宝  华安基金 袁祥  红华资本 胡栋梁、贺武正  广州金控 黄勇  广发证券 熊伟  光大永明 胡浩  沣沛投资 孙冠球  方圆基金 张智斌、董丰侨  东方港湾 于骏晨  大成基金 韩创  宝盈基金 赵国进 |
| **时间** | 2020年2月26日 下午 |
| **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**  公司业务分三块，卫星通信、惯性导航、智能无人系统。2020年三个板块产值均有提升，特别是无人系统，2019年为0，2020年会有非常大的增长。预计2020年的整体收入同比增长70%-80%。2021年收入规模预计增长30%左右，利润增速会高于收入增速。  **1、卫星通信**  公司2011年开始进入卫星通信行业，具体产品为汽车、飞机、船等移动载体上的动中通天线，即地面接收天线，属于卫星通讯中的地面终端板块。公司具有两大核心技术，一个是惯性稳定的适时跟踪控制技术；第二个就是微波的射频接收天线技术。目前公司无论从技术还是供货量、产值和利润规模，都处于民营企业的绝对第一， 2014年公司在全国的某动中通天线比武当中，26个单位参加，公司作为唯一一个民营企业拿到第1名。2016年，武警组织的一个全国性的比武，公司也是拿了第1名。  （1）军用方向：  目前公司迎来了我军卫星通讯系统进行二代改造的机遇（即从单一KU频段向KU/KA双频段升级）。陆军已率先改造，其中一个型号两家单位入围，公司占到一半份额，约7000~8000万的订单；2020年一季度公司新增订单已经达到2019年全年，后续还有2-3个型号，预计会在今明两年陆续释放。  （2）民用方向：  卫星互联网市场，预计通讯终端会有千亿市场规模，民用远超过军用领域。2017年公司已在海上互联网方向进行布局，并联合中兴通讯和中国移动进行合作，其中中国移动负责前端的市场推广和运营，公司在2018年底2019年初完成500套设备的交付，主要提供给沿海渔民，但由于其消费有限，整体业务推广低于预期。未来随着低轨卫星互联网的接入，资费贵、延时高等问题将得到解决，公司有望凭借技术优势得到发展机会。  车联网市场，马斯克通过Starlink把低轨卫星互联和智能驾驶/车联网进行紧密结合，智能驾驶前提是所有车辆之间需要实现数据共享，这就需要在车辆上安装高带宽终端。目前依赖4G/5G网络的车载互联网还存在信号不稳定、带宽不够等问题，特别是在偏远地区，所以未来基于低轨卫星的动中通天线会有更大的市场需求。  **2、惯性导航业务。**  （1）军用方向：主要是智能弹药，预计2020年会有批量订货。  （2）民用方向：无人驾驶配套，与卫星导航结合。公司目前已参与到百度的阿波罗无人驾驶计划供应商，供货已有几百套，今年预计会更多。公司组合导航产品已升级三代，第1代为GPS与惯导的二合一系统，第2代为去年供货的GPS、惯导以及里程计的三合一系统，今年要供货的是第3代，GPS、惯导、里程计、视觉或者激光雷达融合的四合一系统，产品单价1万元。产品集成化可降低对单一传感器精度的依赖，进而降低成本，未来发展方向是小型化集成化，并将价格下降到3000块钱左右。  **3、智能无人系统**  由于公司有惯性导航、惯性控制和智能控制3大核心技术，所以希望进行更高的战略布局，并把无人系统作为了公司下一阶段重点发展的方向。军改后部队加强了实战训练，所以公司以训练靶机作为切入点进行业务拓展。  （1）无人机方面：  国内需求空间：国内靶机每年需求量约十几个亿，每年20%左右增长。2020年1月份，公司在陆军和海军的集中竞标中获得了较好名次，目前意向订单约三个亿左右。  军贸市场：公司正在办理出口许可并主动拓展军贸出口客户，今年预计会形成一定的市场份额。  （2）无人车方面：  公司产品主要针对军用的无人作战车，2018年度陆军组织无人系统挑战赛，公司参加了F组，其中察打一体型公司获得冠军，侦查打击型得到第五名，成为两个型号都进入前5的唯一民营企业。除了军用产品，公司也做了通用型300公斤和500公斤产品，目前已在陆军和火箭军进行投放实验并实现小批量交付。  市场空间：美国目前已经有包括查打一体和单独运输车在内的1.2万台的无人车的装备，俄罗斯接近上万台，中国在装备上几乎为零。无人车部队是未来陆军智能化信息化发展的重要方向，2035前1/3以上的装备须实现无人化，预计市场规模达到千万亿级别。  **二、针对投资者关心的问题展开了介绍：** 针对20年和21年，公司业务发展的情况？ 2020年，净利润预计会超过1.2亿，无人系统是新增长点。2021年，收入预计增长30%左右，净利润增速会高于收入增速。 公司在18年、19年的时候经营状态不理想，原因是什么？ 公司18年经营状态相对更差一些。一方面传统业务在18年受到军改影响，武警18年开始没有订货，陆军的项目也没有起来；第二是公司在智能无人方面研发投入较大。19年开始已经发生一定的改观了，2020年会全面改善。（公司2019年预计实现归母净利润950万~1200万，同比下降47%~35%，主要原因为收购星网船电形成商誉减值1.5亿元，得到预计补偿金额为1.15亿元～1.22亿元。详见公司《2019年业绩预告》）。 动中通一般都应用在哪些领域？在某一个军兵种的型号有没有可能成为一个标准化的装备，然后配置到全军？ 动中通是运动中进行通信的设备，主要应用在所有的移动载体进行信号收发，比如部队的通讯指挥车。在卫星地面终端中技术含量较高，要求实时收发信号。军队采购方面，专用装备（比如陆军单独招标）不太可能通用，通用装备（装备发展部招标）会统筹全军配发的话是可以的。公司目前以专用装备为主。 公司卫通业务预计与哪个军兵种的市场空间和机遇最大？ 目前最大的还是陆军，第2个是武警，第3个是海军，第4个是火箭军，第5是空军。前三个是公司军品领域的主要增长点，公司有较大优势，国内有相关技术的单位较少。  陆军，取得一个型号定型，每年约7000~8000万，目前还有2-3个型号正在争取，确定后，未来5年相对稳定增长；  武警，军改前每年与陆军订单规模一致，但2018和2019年没有订单，今年武警会启动续订或改造，预计今年武警方面订单会恢复；  海军，以前订单较少，现在已经有了订单突破。公司有两个军船型号订单，19年底其中一个开始批量供货，今年还会有一个型号供货。预计会接近陆军和武警的规模。  空军和火箭军相对比较慢。 公司与中兴的合作的进展？ 公司与中兴和中国移动的合作一直推进。中国移动之前购买了500套天线，免费给渔民装，以后通过资费来逐渐回收成本，但中国移动的成本是给中国卫通交卫星资源费。公司的并不是高通量卫星，资源费用较贵，由于渔民用量较少，市场回馈比例低于预期，原预计该项目2019年、2020年每年有4000~8000套的大规模推广，但目前还处于前面500套的观察阶段，没有快速推进。目前公司正在低轨通信卫星方向做技术改进和储备，后续可借助该战略方向抢占先机。 公司可参与低轨通信卫星星座的哪些环节？预计价值量能够占到多少？国内有没有其它竞争者？ 低轨通信卫星产业链按市场容量分，卫星占比10%，地面基础电子设施40%，还地面的应用终端50%。公司主要参与终端领域。  应用终端可分为移动终端和静止终端，移动载体即是动中通，公司作为整机参与；静止终端，公司以为组件供应为主，如微波射频接收天线。  竞争格局，中国电科54所是主要竞争对手，其他民营企业中公司有较大优势。  预计未来低轨通信下的终端数量会到千万级了，移动终端占到30%，静止终端可能会占到70%。 在智能汽车领域，动中通如何应用？ 传统动中通由于使用地球同步轨道36,000公里的卫星信号，体积较大；未来商业化民用轨道卫星到1000多公里，轨位大幅度下降，信号强度会大幅提升，地面终端可做到小型化，低成本化。同时公司可使用波束跟踪技术。 光纤惯导精度高，但价格贵，未来如何规划应用？ 光纤惯导可以解决车辆复杂环境下的驾驶问题，但成本过高，不是一个商业化的方案，低成本才是趋势。公司正在把传感器做到1万块钱，甚至3000~5000方向去做。 如何看待无人机和海洋板块下游的需求的波动性和不可控性？ 军用无人机有装备和训练两方面，公司主要切入的是训练方面。军品有寿命周期，近几年训练的实战化程度和规模大幅提升，军方需求正快速增长，预计未来会有30%+增速。无人车目前训练使用较少，今年开始招标，预计未来的市场容量非常乐观。 |
| **日期** | 2020年2月26日 |