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：2020-006

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 国海证券苏立赞、中山证券资管何思源、华夏基金彭海伟、交银基金刘鹏、泰信基金董季周、泰达宏利基金李更、华泰证券资管张弘、浙商资管彭永胜、鼎锋资产张齐嘉、浙江九章资产周坦诠、华宝信托顾宝成、上海亿颖资产管理冯辰靓、杭州青士投资管理有限公司吴嘉诚、北京齐济合创投资有限公司李志宇、IGWT Investment廖克銘、上海恒舜投资有限公司吴磊、北京汇泉投资李明、国元证券资管胡爱军、上海水相投资管理有限公司刘杰文、长城财富资产管理股份有限公司胡纪元、信迹投资管理（上海）有限公司宋文略、华强资管集团周海、深圳大道至诚投资管理合伙企业蔡天夫、宁波梅山保税港区信石投资有限责任公司韩林和。 |
| **时间** | 2020年6月14日 |
| **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**  公司主要业务包括卫星通信、惯性导航、智能无人系统三大板块。  卫星通信板块：主要产品是动中通天线，主要的市场是军用市场，这几年也在由军用市场往民用市场转变。在军用市场领域，公司近几年努力把握军用通信卫星领域升级改造的机遇，成为了国内两家主要供货商之一，市场份额大概占一半。另外，公司在军事训练领域卫星通信的拓展也很迅速，相关业务也由海军单一军种向海、陆、空、火全面拓展，订单规模也有大幅提升。民用方面，公司也在把握军民融合机会，借助公司动中通领域核心技术优势，把握民用领域卫星互联网市场地面接收终端的机会，该领域的核心技术要求与军用领域的技术是一致的，只是应用方向不同，并且预计未来的数量和规模会更大，这也是公司未来的一个重要发展方向，公司在这一领域有先天的优势，在民营企业中也是处于前茅的。目前公司也做了一些试点合作和探讨，主要是面向海上渔船，从效果上看还是不错的。目前整个卫星通信板块的产值和订单已经超过去年的规模，并且下半年可能还会拓展一些新的机会。  惯导业务：是公司成立以来就在做的核心业务。公司从2015年开始推动核心惯性器件自研，目前基本具备核心器件的自主能力，不存在被卡脖子的危险。同时公司也打造了基于北斗和惯导一系列的组合，以满足不同应用要求。公司组合导航主要用于无人驾驶领域，组合导航是目前主流无人驾驶解决方案的必需品，公司深耕于该领域也得到国内业内高度认可，目前是阿波罗无人驾驶生态惯导的唯一供应商，已经批量供应，L4级的产品也已经小批量供应。公司在这一领域有较大发展空间，不完全统计，公司有60%以上市场份额。这块业务是以民品切入，目前也在向军品发展。惯导是国外对中国严格封锁的产品，之前主要是由军工研究所配套，随着军改以来产品配套市场化、民营总体单位的出现以及外贸订单的拓展，公司具有了更多进入市场的机会，加速了从军用向民用领域的转变。  无人系统：从技术上来讲，智能导航 智能通信和自主控制是无人系统的三大核心技术。无人系统是公司2016年上市后布局的新业务方向。受益于军事领域装备无人化，实战化训练要求的逐年提升公司无人系统业务发展迅速。一是无人机靶机业务，公司基于军方需求，组建了强大的核心团队，研制了低速、中速和高速三款已定型产品。并且今年预计还会有两款产品定型，打造了武器装备试验鉴定的靶标体系，奠定了在该领域的地位。二是无人车业务，公司参与2018年无人挑战赛获得了较好名次，也获得了后续的型号招标资格，争取今年形成一定收入和小批量交付。  除了上述三方面主力业务，公司具备强大的研发实力，密切关注部队建设需求，正在多个领域如电子对抗、光电探测、军用安防等布局，多点开花，不断收获订单，打造符合军事智能发展趋势的军工产业集团。  概括的讲，公司经过多年深耕积淀，具备独立自主的核心器件和系统化解决方案。以导航、通信为核心技术，为军民两个市场提供惯导和卫星通信的高价值量配套产品，随着成功进军智能军用无人系统（机、车、船）总体，将充分受益于自主配套的能力，进入新一轮成长周期。  **二、针对投资者关心的问题展开了介绍：** 周五晚公司披露的重大合同公告，包括卫星通信终端4240万订单和军事训练产品2700万，订单总额将近2亿，对比去年全年4亿收入，一次性披露2亿的订单是超出预期的。请问两个订单产品形态、应用领域、订货趋势是怎样的？ 两个公告都是公司军事训练体系的产品。卫星通信终端是配合军事训练使用的海上卫星信号传输终端及配套的解决方案，包括地面软件和指控系统等；另一个军事训练产品是即将进入的重点装备项目，也是公司技术在无人系统的典型应用。  两个产品订单的增长与国家军事训练频率和广度增长相关，目前每年保持至少30%-40%的增长，且预计近两年增长幅度会更大。在这两个产品方向公司具有核心地位优势，并且本次订单只是满足今年夏天的训练需求，后续随着训练的进一步开展，后续订单数量还会快速增长。 公司业务从传统的军工体系配套，到目前的整体无人系统，是基于怎样的发展战略和思路？ 一是从技术上，无人系统的核心技术是导航通信和控制系统，而导航通信控制系统一直是公司的核心业务，因此目前的发展是基于公司核心技术的一个整合，使公司从单一技术向整体技术转换。二是公司上市后，希望进一步做大，从二级三级产品供应转换为直接面向部队用户进行配套服务，使公司业务更强的核心竞争优势和更多的主动性。以无人机为例，目前所用的惯导、通信由公司自主研发设计的，这也带动了公司导航产品的发展；同时公司直接面向部队交付，产品回款更加短、平、快；直接面向部队，也会进一步理解部队的需求，为后续发展提供更多动力。 请问无人靶机业务的持续性怎样？ 1）需求发面。目前无人靶机实战化任务是持续的，各军兵种、战区每年都会有1-2次招标，因此需求也是持续的。国家目前非常注重实战化，因此在这方面的投入也在加大，每年都是持续上升的。  2）产品竞争力方面。公司产品的竞争力也在持续完善，由于产品谱系的逐年完善，从去年的三型到今年的五到六型，产品的不断深入也使技术的先进性更为明显。  3）国产化率。公司具有自主航空电子系统研发能力并且在靶机用小涡喷发动机上有布局，保证了高国产化率之下的可靠性和性价比，像现在贸易摩擦叠加疫情，很多进口的零部件都买不到，我们有自主的陀螺仪等惯导器件，从供货稳定性上都是比较大的优势。  4）军方鼓励市场化竞争，竞争的政策上倾向于产品优势。从以上几个方面来讲，无人靶机的持续性比较乐观。 近期国内外航天活动不断加速。国内北斗系统最后一颗卫星将于2020年6月16日发射。国外方面5月底SpaceX公司成功发射了载人龙飞船，日前联通与华为签署了空天地一体化战略合作协议，针对低轨卫星5G融合业务在未来开展合作，探索基于空地联合的卫星物联网，卫星车联网等业务应用，所以北斗导航卫星通信等航天细分板块有望受益。请问公司在卫星通信和导航领域的业务开展情况？ 公司一直在推动北斗导航的应用，公司的组合导航产品已在飞机、船舶、车辆的定位与导航中广泛应用，并已延伸至智能交通、精细农业、物流监控等新兴领域。获得过北京市人民政府颁发的“北京市科学技术奖二等奖”、中国卫星导航定位协会颁发的“卫星导航定位科学技术奖特等奖”、中国卫星导航学术年会科学委员会“北斗卫星导航应用创新贡献奖”等多项科技创新荣誉。  惯性导航和卫星通信是公司的两大业务板块。北斗导航的单独使用时是具有局限性的，只有北斗导航和惯性导航结合起来使用才会发挥优势，进一步拓展北斗导航的应用领域。无人车方面，惯性导航解决的是定位问题，在卫星信号良好的空旷的地方，单一使用北斗导航也是可以的。但事实上，无人车一定会在城市车流和树荫遮挡之下使用，因此需要与惯性导航结合。因此只要北斗导航发展，就需要惯性导航的融合，而二者的融合也会扩展北斗导航的应用，因此随着最后一颗北斗卫星发射，导航系统会焕发新的生机，尤其是智能驾驶上，应用空间也会有扩展。在卫星通信互联网方面，空间设备与地面接受终端的市场份额上1:4到1:5的关系。低轨卫星组网后也会极大带动动地面终端的发展。  从目前来看，我们有导航和通信方面的技术优势，在民用端有前期布局和很好的渗透率，后续真的市场起来，公司作为唯一的民营企业，处于领先地位，也具有一定的体制优势，可以更快的因市场而变，抓住机会发展。 请结合公司业务框架阐述一下未来发展的战略？ 战略可以概括为重点布局打造无人系统，通过无人机、车、船，以及卫星通信与导航的综合应用，瞄准新型军事智能作战装备与训练装备的发展趋势，建设空地一体的无人军事对抗体系。  一是业务体系上公司将重点打造无人系统，包括无人机、无人车和无人船产品。要保证导航控制系统的全自主化，把已有导航控制和通信板块做大做强，发展核心竞争优势；根据已有竞争优势，打造无人平台系统。  二是借助无人体系产品，瞄准未来智能作战装备和训练装备发展体系，打造智能化、无人化蓝军军事对抗体系。瞄准对抗体系，发展空中靶标、地面靶标、水上靶标以及卫星通信导航和对抗的综合运用，形成基于训练的综合解决方案，提升产品体系化程度和应用能力。 请讲一下公司业务成长性的展望？ 公司前几年受到军改的影响，但是在军改期间的困难时期公司依然在投入符合战略发展的业务，公司的业务也在聚焦，去掉了繁重的部分。公司今年的收入预计在7亿以上，较往年有接近翻倍的提升。近期进入了相对密集的订单签订周期，未来会根据后续订单确认节奏，及时履行信息披露义务。由于训练领域的拓展和卫星通信系统领域改造的增长，明后年应该至少30%-40%的成长空间。  未来发展还是有重大机遇，包括智能汽车和无人驾驶，卫星互联网，无人靶机随着训练需求继续发展，无人车和无人船也会爆发新的发展阶段。业务整体发展向好，最重要的是近几年足够技术优势会进一步提升公司的竞争优势和营业能力。 疫情影响下公司的生产恢复进度如何？公司通报与下半年业务确认的节奏如何？ 公司生产和复工没有大的影响，运营节奏稍微有些推迟。主要是部分订单执行推迟了1-2个月，有可能在半年度确认的订单推迟到了第三季度。随着现在国家疫情整体可控，军事训练在恢复，因此业务确认周期稍有推迟。总体上，半年度业务同比有一定的成长性，三季度成长预计会更加明显，能够比较好的反映出我们今年业务内生比较高的成长性和我们复工复产的进度。 前期披露的定增募投无人车项目，是否有在谈军工集团或者地方国资这类的战略投资者？ 定增项目还是无人车方向，该领域既有自主的军事需求和也有外贸订单的增长，市场空间较大，最新的招投标工作也在开展。公司的无人车研发实力得到了较大的认同，目前在手订单已达千万。目前公司接触了较多的战略投资者，结合公司发展战略在进行最大化优选，确保无人车发展有更大的发展。 |
| **日期** | 2020年6月14日 |