

证券代码：002151

证券简称：北斗星通

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

编号：2022-001

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	通过全景网“投资者关系互动平台”（网址： http://ir.p5w.net ）参与公司2021年度网上业绩说明会的投资者。
时间	2022年4月28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 ）采用网络视频直播的方式召开业绩说明会。
上市公司接待人员姓名	公司董事长周儒欣；董事、总经理高培刚；副总经理、财务负责人张智超；独立董事刘胜民；副总经理、董事会秘书潘国平；监事会主席王建茹；副总经理黄磊。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2022年4月28日（星期四）15:00—17:00在全景网“投资者关系互动平台”（网址：http://ir.p5w.net）举行了2021年度业绩说明会，本次年度业绩说明会采用网络视频直播的方式召开。具体内容如下：</p> <p>一、董事长周儒欣先生首先做业绩说明会致辞，董事、总经理高培刚先生介绍了公司2021年度经营情况。</p> <p>二、征集问题交流，参会嘉宾现场回复征集的问题。</p> <p>1、请问周董事长阐述一下“云+芯”一体化战略和落地措施？</p> <p>回复：北斗星通成立之时的目标是为全球用户提供导航定位产品、解决方案及服务。2009年设立从事自主北斗/GNSS芯片研发设计的子公司和芯星通，目前在高精度芯片领域在国内市场占有率达到60%，连续四年出货量每年翻一番。随着智能时代的到来，高精度、高可靠、连续性的位置服务各类应用场景不可或缺的核心要素，北斗星通2015年启动PPP-RTK技术的研究，2017年收购了加拿大提供A-GNSS服务的专业公司Rx，2020年专门成立了高精度位置云服务的公司-真点科技，并在去年5月发布了True-point平台。云服务前期依托于我们高精度芯片的技术和客户优势，</p>

打造网-云-端一体化的能力，最终为客户提供一个完整的位置解决方案。

2、北斗三号 2020 年 7 月正式开通，北斗三号与北斗二号不同点有哪些？贵司在北斗领域积累多年，现在基于北斗三号的业务盈利模式是什么？未来有什么样的规划？

回复：性能上：一是更高的精度，北三全球定位精度 10 米，亚太由原来的 6 米提升至 5 米；二是更高精度的原子钟；三是更新的技术，空间信号精度优于 0.5m；四是更优的信号，增加了性能更优的互操作信号 B1C，全球系统中将 B2I 升级为性能更优 B2a 信号。

功能上：一是将按照国际民航标准提供星基增强服务；二是提供国际搜索救援服务；三是短报文容量提升 10 倍，用户机发射功率降低 10 倍。

公司盈利模式：主要是提供卫星导航相关的基础产品，如芯片、模块、板卡、天线等应用于无人机、汽车前装、智能驾驶、测量测绘、精准农业等领域，以及面向车厂的智能座舱产品，。

未来在卫星导航方面，将紧跟智能时代发展趋势，强芯补云，打造“云+芯”一体业务，成为国际领先的“位置数字底座”提供商；强化公司导航芯片在大众消费类及物联网中的应用。

3、最近低轨卫星技术发展比较快，低轨卫星也具备通信、导航、遥感等功能，未来跟北斗卫星导航系统是互补还是取代关系？贵公司在低轨卫星应用方面有无布局？

回复：在提升用户定位体验方面，低轨卫星系统和北斗卫星导航系统是相互促进、融合的，可以通过通导一体化、播发增强数据，实现导航、定位、授时等方面的性能提升。我司在低轨增强系统应用方面已有布局，包括高精度位置服务和芯片业务相关的技术研究和产品规划。

4、2021 年高精度板卡的需求的增长主要来自于哪些领域？

回复：公司高精度板卡主要应用于测量测绘、无人机、农机、驾考驾培等领域，近年来高精度板卡业务持续保持增长，2021 年在无人机领域收入增长 27%，占公司总出货量 35%，市场占有率超 70%；测量测绘领域收入增长 48%，占公司总出货量 25%，市场占有率超 60%；农机领域占公司总出货量 23%，市场占有率超 60%。

5、公司高精度定位终端在车厂领域的进展如何？优势在哪里？

回复：汽车产业是卫星导航与位置服务重要的落地场景。当前汽车产业正经历着“智能化、网联化、电动化、共享化”的变革，为公司导航定位芯片、板卡、车载天线的规模化应用提供了可观的增长空间，公司相关产品在上汽、长城、北汽等国内外主流车厂已实现成熟规模商用。此外，

公司在技术水平、认证体系、客户服务等方面也具有明显优势。在技术方面，公司具有行业领先的高精度定位及组合导航技术；在认证体系方面，公司具有多领域、系统化的产品研发、制造质量控制、车规认证体系；在客户服务方面，利用各业务板块协同，集中优势服务客户，满足多样化需求，提供全方位解决方案。

6、公司标准精度芯片在消费电子市场的进展如何？

回复：在国家的大力推动下，北斗应用快速发展，消费类市场对于定位的需求旺盛，市场前景和规模可期。公司基于过往十余年在定位算法以及定位芯片方面的技术、产品和客户积累，2021 年底组建专门团队，设立了独立的控股子公司，以为物联网及消费类应用提供全方位低功耗的“时空感知”芯片及解决方案为目标。目前芯片研发、客户订单等方面进展顺利，公司将择期正式发布新品牌和新产品。

7、贵公司汽车电子业务收入占比 50%，其中智能网联业务收入超过 14 亿，怎么还在亏损？亏损原因是什么？预期什么时候能盈亏平衡？

回复：2021 年汽车电子业务收入 19.4 亿元，由二部分组成，智能网联业务 14.4 亿元，德国 in-tech1-7 月份并表收入 5 亿元。亏损的原因是：国内的业务收入增速比较快，但毛利率偏低，约为 12%，主要的原因是受“缺芯”影响，导致芯片、屏等核心部件采购成本上升。研发投入大，2021 年度研发投入 1.76 亿元，同比增长 10%，坚定持续推进“一体两翼”战略布局。随着“缺芯”影响的逐步好转，和高精度上车和软件工程服务收入的上升，我们相信不久的将来能很快实现扭亏为盈。

8、公司股权激励方面的安排如何？股权覆盖面有多大？

回复：公司积极搭建“以奋斗者为本”的平台和激励机制，目前已经形成了上市公司股权激励、创新业务合伙人计划、超额利润奖励、专项激励等长短期相结合的多元化激励机制。2021 年上市公司实施的股权激励是第三期，总共 565 万股，已经分配了 80%，剩余 20%今年二季度分配，涉及的激励费用约 1 个亿，按照 21-23 年三年的业绩贡献来进行分配，授予对象约为 200 人，占总人数的 5%左右。

9、贪腐无小事，请问监事会在公司经营过程中是如何促进公司的反腐机制建设？

回复：1) 监事会下设监事会办公室，监事会办公室人员同时为内审人员，2018 年公司审计部更名为审计监察部，其职能增加了反腐败相关的工作，这种机构设置保证了监事会可以及时取得审计结果，并推进对舞弊事件的调查。2) 子公司监事人选的任命需要集团监事会主席审批确认，

监事队伍的统一管理模式加强了对子公司监督管理及反腐败工作。3)2021年初,成立风险控制与反腐败委员会,委员会成员由部分董事监事及高管组成,公司两名在职监事均为委员会成员,委员会的成立加强了反腐工作的力度并保证了决策的高效。委员会下设风险控制与反腐败办公室,办公室成员由多个职能部门的核心员工组成,多部门协同的机制,增强了反腐败的力量。4)2022年初集团新设法务部,在组织上进一步加强了反腐败力量。5)监事会建立了多种渠道接收腐败线索,例如举报邮箱、信箱、举报电话等,并促进了公司员工行为“红线“的发布。通过对”红线“的宣贯及反腐案例通报,对员工起到了警示和教育的作用,营造了反腐倡廉的环境。

10、保护社会公众股东的合法权益方面,独立董事做了哪些工作?

回复:作为公司独立董事,我们将根据《公司法》、独立董事工作制度等相关法律法规和规章制度的规定,忠实勤勉、恪尽职守,认真审议董事会各项议案,独立、审慎、客观的行使表决权,切实维护公司和广大投资者的合法权益。在日常工作中,各位独立董事认真学习各级监管机构出台的各项法律法规和监管规定,不断提高履职能力。各位独立董事持续关注公司的信息披露工作,确保信息披露公平,关注媒体对公司的相关报道,及时将有关信息反馈给公司,不断提升公司规范运作水平。

三、在线机构接入交流问题。

1、中信建投证券研究所通信行业的分析师刘永旭问题 1:首先祝贺公司取得一个不错的业绩,听取了各位领导对于公司经营情况介绍,有个细节的问题想请教,公司的产品分为标准精度与高精度的产品,按照下游应用领域的收入划分的,公司是否有一些比较亮点的领域?增速是一个什么样的情况?后续可能在哪些领域会比较看好它的发展,比如说像在自动驾驶,在这种智慧家庭或者是其他物联网相关的一些场景,希望各位领导能够针对这方面再做一个更为细致的介绍,谢谢各位领导。

回复:高精度业务整体量的提升比较快:一个是无人机增速明显,整体的需求非常大,尤其是从专业无人机向中低端消费类无人机的扩展,这是增速比较大的一个原因,另外,农业生产、工业测量这种自动航拍需求也在增大,会衍生出支持这种高精度定位的需求,这也是一个较大的增长潜力;我们认为智能驾驶,也是一个未来长期的方向,芯片业务、天线业务、数据服务业务、惯导组合业务,都是为了在汽车领域实现高精度的定位体验。实现车道级导航,驾驶人员会有更好的驾驶体验;另外,还有一块是未来着力打造的机器人市场,目前的卫星定位产品主要是以室外为

主，我们面向的这种机器人也是以室外场景为主的，如割草机器人，传统的割草机都是人工手推式的，现在的趋势是自动化。如果能把高精度定位技术应用进去，对于生产生活是个极大的促进，这也是一个较大的机械市场或者说是无人系统的市场，也是高精度定位的一个刚需市场；还有一个海量市场，就是个人消费类电子产品对高精度的需求。我们认为不管是行业的刚需市场，还是面向物联网提升性能的消费类的市场，未来这块的前景还是比较大的，也是我们致力于一直要去做方向。谢谢。

2、中信建投证券研究所通信行业的分析师刘永旭问题 2：我们知道智能网联汽车的发展趋势是非常好的，无论是自动驾驶还是座舱智能化，都是行业发展的一个大势所趋。咱们公司在自动驾驶这方面，是否推出了一个具体的产品，或者说与下游的车厂、经销商在这方面的合作是否有突破性的进展，或者有没有一个展望、规划？还是请各位领导能做一个详细的介绍，谢谢各位领导。

回复：高精度上车，是公司一个重要的战略方向。公司在汽车方向上有长期的、体系化的技术积累，标准精度产品，在汽车座舱这个领域，市场占有率逐年提高，每年都实现了几百万套的应用。高精度产品，也是公司致力一个方向，高精度定位的芯片模组，在国内的车厂包括传统车厂以及一些新势力车厂进行了应用。要实现真正的高精度上车，不只是芯片，还要包括多种技术的融合、惯导的组合、智能天线以及和它配套数据服务。所以要提供一个高性价比的一体化解决方案，才能真正的在汽车领域实现大规模的商用。我们在高精度芯片业务上技术领先，通过提升集成度降本，来实更大规模的市场应用。汽车前装方面也是一样，市场上智能座舱的产品价格非常的便宜，降低高精度产品成本并满足当下市场的需求也是我们关注的问题，通过更多的合作伙伴、通过前期的一些重点项目重点车型的导入，来积累经验，为后续进行推广打基础，去实现更大规模的应用。

3、博信证券研究所所长邢信问题：前几天我到访了北斗星通，周董事长给我们介绍了北斗星通的发展历程和市场前景，以及芯片情况，确实非常的不错。投资者对于北斗星通比较关注，从二级市场表现来看，最近的股价方面确实有一定的低估，而且价值是在不断的有体现的趋势。如何把价值向市场传播？另外最近证监会关于上市公司投资者关系管理工作指引出来一个重要的指导性文件。那么我想在加强 AR 关系管理方面，公司有哪些举措来加强跟中小投资者之间的互动？或者有什么样一些平台来体现公司重要的股东、小股东与领导层之间的融合。

回复：谢谢邢总。我觉得价值传递是非常重要的，今天的这个活动本

身也是一种价值传递，刚才我们董事长开场的时候也讲了，这是公司上市以来第一次通过视频在线方式召开业绩说明会，公司非常重视，主要的董监高，包括独立董事都出席了这次会议，这本身就是一个与中小股东和投资者交流了解公司、传递价值的活动。在与中小股东沟通途径方面，第一，通过深交所的互动易平台，投资者可以通过该平台提问，我们也会及时的解答。第二，公司欢迎机构的研究员到公司来预约调研，每年有非常多的机构调研人员到访。第三，在行业里面，每年召开一次导航年会，这也是导航圈里一个重要的盛会。我也邀请过许多机构投资者，包括一些私募的机构来参加会议，能够了解到国内整个行业的发展状况。通过这一系列的工作，我相信能够让投资者更多的了解这个行业，了解北斗星通。

四、网上投资者提出的问题及公司回复情况

1、请问公司在北斗主营业务方面与竞争对手有什么竞争优势？

回复：公司在北斗/GNSS 产品业务方面，优势明显。在北斗/GNSS 芯片方面，十年磨一剑，在无人机、测量测绘、农机领域实现规模应用，国内市场占有率超 60%。特别是依托在高精度定位技术和芯片设计方面的积累，开拓了以割草机等室外机器人市场，并积极推进高精度定位在智能驾驶领域的规模商用。

2、最近上海 北京陆续发生疫情，给贵司带来何种影响？

回复：您好！上海疫情还是给我们带来一定影响！一是我们在上海的员工被封在公司或在家，对经营造成一定影响；二是上海是我们重要的芯片供应交易基地，不能直接面对面交流，也有一定影响。还好，我们的员工克服了困难，供应商也非常支持我们，到目前还未产生重大不利影响。谢谢！

3、贵公司为什么要回购自己的股票？

回复：公司回购股票的目的是未来用于股权激励，也是基于对公司未来发展的信心。谢谢关注！

4、北斗商业化应用的推广，公司未来会做那些战略安排。

回复：公司从成立之初就致力于北斗的商业化应用，在北斗三号系统开通后，芯片、天线、数据服务全面支持北三系统，并发力高精度定位数据服务建设，面向全球提供云芯一体化基础产品解决方案，让更多的用户在全球范围享受到北斗三号系统的优势

5、公司一季度营收下降百分之十六是什么原因？公司股价大跌，为什么至今没有回购，是原因股价不够底吗？

回复：您好！公司 2022 年一季度收入较上年同期下降 16.76%，主要

受合并报表的口径影响，剔除银河微波、in-tech、东莞云通不再合并报表的影响后，收入较去年同期增加 0.89 亿元，主要是智能网联业务抓住供应市场变化的机会，收入增量明显；公司没有回购的主要原因是 4 月下旬年报和季报发布期内，按照规定是不能回购的。现在季报已经发布，公司择机尽快实施，请关注公司进展公告。谢谢！

6、为什么股票跌的熊样，你们没想过怎么回报股民呢。

回复：我们将持续做好公司经营工作，争取以良好业绩回报投资者。谢谢！

7、业绩好，怎么股价这么样？

回复：我们将持续做好公司经营工作，争取以良好业绩回报投资者。谢谢！

8、今年华为这一块基站需求情况如何？

回复：公司在 5G 基站上应用的产品主要包括波导滤波器、LTCC 器件、授权模组和天线等基础产品，5G 基站建设高峰期已过，进入平稳建设期。下一步主要围绕 5G 应用的终端场景开拓市场。

9、董事长周儒欣北斗芯片有扩产计划吗？贵公司有受疫情影响吗？

回复：您好！芯片连续三年销售量年增长 100%，一直在扩产能！公司在上海、深圳、浙江嘉兴和江苏宿迁有员工和或生产经营场所，不同程度受到了疫情影响。谢谢！

10、后续如何保障 ROE 水平持续增长？

回复：您好！我们将不断的聚焦主业，加大对主营业务的投入，提升主营业务竞争力和盈利水平，以实现 ROE 的持续增长。

11、公司之前提出的三年目标，2020 年和 2021 都完成了，今年一季度疫情反弹的情况下，会否对全年利润目标做调整。

回复：您好！公司 2022 年 1 季度归母净利润 4583 万元，同比增长 9.45%，主要是芯片业务持续增长及公司持续强化供应链安全。目前疫情对公司经营影响可控，全年利润目标未做调整，谢谢。

12、贵公司的股东违规减持，给小散们怎么个交代？

回复：公司刘孝丰先生近期违规减持公司股票 2000 股，系误操作导致，不存在主观故意的情况。公司将进一步加强对相关人员的培训工作，督促相关人员遵守规定，规范操作，杜绝此类事情再次发生。

13、重庆北斗汽车智联是公司的营收大户，也是公司三大业务之一，但连年亏损。请问周董：智联公司亏损的具体原因？今年将采取什么措施减亏？什么时候才能够扭亏？重庆公司引入了战投，持股比例如何？

回复：您好！智能网联业务是公司重点业务，因为汽车的智能化是大机会，该业务三年来每年利润在大幅收窄。亏损的主要原因：一是规模不够，二是毛利偏低。采取的主要措施：一是增加收入规模，事实上连续三年符合增长在 30%左右，二是提高毛利率，主要要增加左翼的位置导航产品和数据服务的收入，我们以安排加大芯片和数据服务、卫星导航和惯性导航组合产品、车载天线等业务向其赋能！我们认为这是个大市场，要加大投入，平衡好当下收益和长期发展的关系，但是我们认为 2 年以内会实现盈亏平衡，之后会有比较好的收益。战投占比约 20%。谢谢！

14、为什么股价一年多以来一直跌？公司回购从 30 多到现在的连续创新低，为什么还没有回购？对现在的价格没有信心吧！

回复：近期股价下跌主要还是系统性风险；公司没有回购的主要原因是 4 月下旬年报和季报发布期内，按照规定是不能回购的。现在季报已经发布，公司择机尽快实施，请关注公司进展公告。

15、北斗导航系统什么时候可以真正走到我们身边，包括我们的汽车和手机。

回复：目前在新生产销售的汽车和手机中，基本都已支持北斗系统，只是在导航地图软件界面上未显示出来。我司的标准精度北斗定位芯片已经在汽车前装中实现超过 300 万片的规模应用，也已开始在以智能手机、平板等消费类产品中量产应用。

16、子公司华信和佳利在北斗星通未来是怎样定位的

回复：您好，公司将会把华信和佳利电子的天线业务进行整合，以集中力量，全力以赴抓住智能车载天线的发展机遇。佳利电子下一步集中精力发展微波陶瓷器件业务。

17、车联网收入翻倍，利润下滑，是何原因。22 纳米导航芯片量产，业绩利润没有爆发，是市场推广不好吗？

回复：智能网联业务 14.4 亿元，德国 in-tech1-7 月份并表收入 5 亿元。亏损的原因是：国内的业务收入增速比较快，但毛利率偏低，约为 12%，主要的原因是受“缺芯”影响，导致芯片、屏等核心部件采购成本上升。研发投入大，2021 年度研发投入 1.76 亿元，同比增长 10%，坚定持续推进“一体两翼”战略布局。22nm 芯片是 2021 年底开始量产出货的，对业绩的贡献会逐步提升，今年将完成市场侧的产品换代、规模出货

18、贵公司是否具备 EDR 产品的技术和能力，是否考虑和现有的 EDR 生产厂商合作。

回复：本公司没有 EDR 相关产品和业务，谢谢关注！

附件清单(如有)	无
日期	2022-04-28