

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：2022-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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
参与单位名称及人员姓名	东吴基金管理有限公司 刘浩宇 东吴基金 朱冰兵 东吴基金 梁辰希 东吴创投 刘戩 中银基金管理有限公司 王嘉琦 中银国际证券 吴炉飞 中信建投资管 王浩 中信保诚 孙惠成 中融信托 赵晓媛 中融人寿 张慕尧 中海基金管理有限公司 俞忠华 中国人民养老保险有限责任公司 于文博 浙商自营 翁晋翀 银华基金管理有限公司 焦巍 银华基金 石磊 易方达基金 刘海彬 东方阿尔法基金 高丰臣 新华资产 舒良 新华基金 陈磊 汐泰投资 刘开扬 西部利得 侯文生 悟空投资 圣亚军

天弘基金 杜田野
天风（上海）证券资产管理有限公司 范伊歌
深圳市中欧瑞博投资管理股份有限公司 任建军
韶夏资本 王凌志
上投摩根 翟旭
上海准锦投资管理有限公司 黄春雨
上海天猷投资 曹国军
山西证券资管 章海默
睿亿投资 于航
人保资产 冯骏
趣时资产 张统
前海联合基金 胡毅发
平安资管 王晶
农银基金 刘荫泽
南京自营 于申坤
南华基金 刘斐
南方天辰北京投资管理有限公司 魏子钦
明世伙伴基金 孙勇
名禹资产 王友红
凯石基金 陈晓晨
凯恩投资 汪质彬
凯读投资 方睿
金元顺安 徐勇
金鹰基金 杜昊
嘉合基金管理有限公司 罗永超
嘉合基金 梁超逸
惠通基金 刘利钊
汇华理财 王国强
汇丰晋信基金 韦钰
华夏基金管理有限公司 代瑞亮
华夏基金 胡斌

华富基金 傅晟
华宝基金管理有限公司 孙鸾
华安基金管理有限公司 陈淳
华安基金管理有限公司 范伟隼
红骅投资 陈杰
和谐汇一 陈梦越
和沣资产 何佳裕
和沣资产 刘模林
杭州青衫资产管理有限公司 朱澄
海通资管 刘彬
海南鑫焱创业投资有限公司 陈洪
海南欣兴私募基金管理 甘宗卫
国泰基金 艾小军
国君资管 王海军
国海富兰克林 张和睿
广发基金 王颂
光证资管(固收) 罗凯
个人投资者 王建平
歌斐资产 钱妍婷
高毅资产 庞韬
富敦 Fullerton SandraHuang
东证资管 焦新裕
德邦基金管理有限公司 杜彩雯
创金合信基金 李晗
保银投资 朱嘉伟
爱建证券 章孝林
Mirae 王楠
King tower Asset Management Wise Lui
DXAMC 王建辉
熙山资本 余继刚
上海云旗资产 刘渝东

时间	2022年5月26日下午4:30-5:40
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	董事长：迟家升先生 副总经理兼董事会秘书：黄婧超女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、交流内容摘要</p> <p>1. 尽管一季度产品交付受疫情影响较大，但不会影响全年的业绩。二季度业务进展顺利，全年展望公司有信心完成年收入10亿元以上，净利润不低于2.2亿元的目标。</p> <p>2. 随着实战化训练要求的提高和演训频次的增加，无人靶机的需求将持续增长，今年预计市场规模达到20亿元以上。由于靶机是一种消耗型器材，未来市场会保持持续增长，并且基数也会逐步增大。</p> <p>3. 公司5月16日签订2亿多无人机重大合同，加上公司准备投标的其它项目，预计今年无人机收入不低于4亿元。</p> <p>4. 公司无人车业务在持续投入，目前已完成5台车的交付，军方经过试用后，将进入装备阶段，之后会按照计划每年下达一定数量的订单。</p> <p>5. 公司成立了电子对抗事业部，目前产品是一款新型电磁诱饵，后续规划了无源、有源和多种发射方式的产品，公司将在这一领域不断拓展。</p> <p>6. 无人车未来发展有很高的天花板，有更多的数量和需求。但是由于无人车的使用环境特别复杂，目前技术尚不能达到全域自主化，一旦技术被突破，无人车将会出现爆发式增长。公司结合自身特点，主要完成车辆环境感知、任务规划、辅助决策、自主避障、自动控制等关键技术研发以及通信、侦察等设备的配套。</p> <p>7. 成本控制是公司突出的优势，多年的积累构建了良好的生态，掌握导航、通信、雷达、光电、显控等关键技术，可确保技术和供应链融为一体。以无人机为例，整机方面公司除了发动机外均实现了自主可控，配套成本较低、技术融合较深、服务保障较强。</p> <p>二、公司业务介绍</p> <p>公司2005年成立至今，经历了三个阶段，每个阶段约5年。</p> <p>1) 创业阶段：公司发展战略为“以惯性技术为中心，定位定向测姿导航”；这一阶段，公司完成了最核心的惯性导航技术的积累和产品研发以及团队建设。主要服务于军工院所、科研单位和一些系统集成商，为用户提供各类惯性仪表和导航定位产品，在行业内形成了一定的知名度，为公司的后续发展奠定基础。</p> <p>2) 成长阶段：公司业务进一步聚焦，“以惯性技术为中心，导航和测控为业务基本点”成为公司的发展战略。这一阶段，公司进行了股改，进一步引进人才，并加强了基础条件建设。在产品方面除惯性和北斗导航外，新增卫星“动中通”天线以及智能驾考业务，卫星“动中通”天线多次在军方乃至全国比测中取得好成绩；智能驾考原创技术引发了行业革命，现如今已成为行业标准，在全国范围内普及应用。</p> <p>3) 发展阶段：2016年公司上市之后，恰逢无人智能高速发展之时，惯性技术是无人系统的关键技术之一，公司经过多年积累，具备了良好的基础。通过发展无人智能系统不仅可以带动公司已有产品的发展，也为公司从部件产品到系统产品的发展提供了良机。“以惯性技术为中心，引领智能无人装备”成为公司的新战略，智能无人系统成为公司主要的发展方向。根据公司的业务特征和国家有关政策，公司积极参与军民融合相关业务。在军工领域，提出深耕试训，打造中国</p>

智能蓝军第一股；在民用领域，提出融合发展为自动驾驶提供核心部件。并集中力量优先发展无人机，同时跟踪无人车、无人船的发展。期望在无人智能领域，不放弃任何可能的商业机会。基于公司的发展战略，公司无人机经过五年的发展已在市场崭露头角，2020 首次参加某部的招投标，以第一名的成绩获得 70% 的订单，2021 年公司再接再厉，在疫情不断爆发的不利情况下，仍然完成了 800 多架次无人靶机的服务保障，2022 年公司有更大信心实现无人机方向的持续增长。公司在无人智能领域储备已久，十多年的建设打下了良好基础。在优先发展无人机的同时，公司依然密切关注无人车和无人船的发展，并紧跟市场和技术变化趋势，不断提升自身的竞争力，拟复制无人机的商业模式，完成公司的战略布局。构建海陆空一体的智能化训练体系，打造中国智能蓝军第一股。

三、针对投资者关心的问题进一步介绍相关情况：

1、问：受疫情影响的一季度业务是否会影响到订单在全年的交付确认？二季度目前进展如何？包括产品生产交付周期等。

答：一季度因客户所在地封闭管理因此影响交付，但从自身角度出发产品备货已完成，后续只需解决对接问题。二季度对此已经提出了解决方案，公司已派人员前往客户所在地，以备随时完成产品交付。一季度的波动不会对全年预期造成影响，目前展望全年实现收入不低于 10 亿元，净利润不少于 2.2 亿元。

2、问：目前公司生产的无人机主要是靶机，与俄乌战争中大量应用的攻击型无人机跨度多大？公司可以生产此类无人机吗？

答：目前公司生产的无人机从功能上看，用于靶机训练；从技术上看，与战斗型无人机基本相同，仅体积稍小，载荷不同，如果产品从训练靶机向攻击性无人机特别是自杀式无人机转变，可以说没有任何技术障碍。此外，相较其它多旋翼无人机，公司无人机的特点为飞行速度更快，可达 310m/s，具有高速攻击能力。

3、问：无人机收入确认的形式是服务性质还是商品性质？

答：两种模式都有，采购商品模式，是以产品交付确认收入；采购服务的模式，是按飞行保障的架次确认收入。

4、问：2021 年无人系统收入占比最高，但无人机的增速较慢的原因是什么？以及对未来两年的增速如何展望？

答：公司持续聚焦智能无人方向，无人机是智能无人方向最具代表性产品。公司自 2016 年布局，2020 年首次亮相就取得了较好的成绩。2021 年，受疫情影响，部分集采项目推迟。但 2021 年公司在服务类项目上突出了优势，利用集采推迟的时间窗口，完成了多个定制化的服务项目，验证了技术，锻炼了团队，提高了订单质量，为后续的发展奠定了基础。由于实弹化训练使得靶机成为消耗型器材，预计未来整个市场会保持较高的增速，并且基数也会持续增大。预计未来 2 年内，公司在这一领域仍将保持每年 30-40% 增长的态势。

5、问：公司业务范围广，市场占有率高，请问亚音速、高亚音速的靶机和杭州浙大的牧星，还有南京 60 所区别是什么？核心竞争力能否介绍一下？

答：60 所是国企，发展较早，以前在靶机市场处于垄断地位。近几年军改后，实行公开招标，为参与的公司提供了公平竞争的机会。公司在技术方面具有一定的优势，特别是抗干扰、飞控和多机编队等方面优势明显。浙大牧星做的也很好。从排位、数量上来看，公司大概在中间位置。

6、问：公司无人机生产的成本把控做的怎么样？

答：这方面是公司的突出优势，公司经过多年的技术积累，拥有完整的供应链体系。在整机方面公司除了发动机以外，其他都实现了自主化，配套成本较低，另外服务能力较强，技术融合较深。

7、问：公司发动机是否已经完成国产化？是否存在禁运风险？

答：动力方面，国内和国外的发动机都能满足公司现在的需要，目前小型的发动机大部分是从国外采购的，此类小型发动机不在禁运范围之内，依然可以继续采购。此外，公司的高速靶机已经完成了国产化替代。

8、问：公司电子对抗未来3到5年计划是什么体量，公司产品量产的节奏怎么样？

答：该业务作为新兴的业务板块具有良好的市场前景，经过前期验证产品使用效果较好，客户需求明确。随着产品的不断完善，技术不断提升，产品将向多领域拓展，具有更大的发展空间。目前公司电子对抗类的产品，均归集于“无人系统”分类，作为无人系统的任务设备，不单独拆解。目前，无人系统在手订单数已经超过去年。

9、问：公司无人车业务订单目前进度怎么样？

答：公司在策略方面做了调整，现在无人车的方向上主要是以智能、感知、决策、通信、导航、任务设备为主。目前在手订单是与某研究所共同承担的，研究所以车的底盘为主，公司是在车的底盘上增加控制和自动驾驶、目标识别以及任务载荷。目前已经完成5台车的交付，经用户过使用后，后续将进入正式装备阶段，之后会按照装备计划每年有一定数量的订单。

10、问：无人车发展空间怎么样？

答：中国是陆军大国，各级军种都是从陆军发展起来的，陆军数量最多，地面需求量也最大，无人车未来的发展有很高的天花板。但由于无人车的使用环境特别复杂，在车的设计上以及在环境适应上可能需要一段时间的成熟期。

11、问：公司卫星通信业务改造的窗口期的预期增速怎么样？公司在低轨通信卫星方向上有没有一些进展？

答：卫星通信是公司的重要业务，在该领域的民营企业里公司市场占有率一直是第一，公司的卫星通信不仅保障了军方训练，还进入了装备型号，每年会有固定收入和采购计划。在低轨卫星方向，公司已经跟一些大的系统经销商和运行公司进行了多次交流，也投入了大量的研发做地面终端，但终端的市场取决于天上的卫星资源，等卫星发射组网提供服务后，终端才能大批量应用。

12、问：在惯导方向，公司有高精度的MEMS惯导，这个方向的技术水平国内跟国外相比如何？现在高精度的MEMS惯导下游出货的客户有哪些大的企业？市场空间是如何？

答：MEMS技术出现后广泛应用于数码产品和智能控制产品，MEMS跟卫星导航相结合，起到互补作用。MEMS导航业务目前分成三大类：一类消费层面，第二类是工业级应用，第三类是军用。综合分析，在精度上MEMS产品不具备优势，但是MEMS成本低，体积小，可用于短程精确弹药和小型机器人等。在民用领域MEMS大量应用于汽车、工业控制和手机等消费层面。国内产品跟国外同类产品比较有较大差距，目前主要器件还是采购国外产品。公司在MEMS方面，积累了

	<p>多项发明专利，我们的特殊技术是用消费级的陀螺仪或者工业级的陀螺仪进行深度的耦合，利用多个陀螺仪的不同特性进行互补，达到相对高精度的指标，所以公司产品的性价比较高。现在公司一方面在自动驾驶领域与百度、美团等多家合作，另一方面在军方完成了一些项目，销售数量逐步增加，发展前景很好。</p> <p>13、问：年初公司发了定增的公告，现在的进度怎么样？ 答：公司年初发布的预案是有土建工程，考虑到业务的进展状态及订单的需求，公司把土建方案调整成租赁厂房，在5月10日股东大会审议通过，现在根据新方案重新办理前置的审批手续，目前还是处于前置审批状态。</p> <p>14、问：厂房扩建之后，产能能够提升多少？周期大概怎么样？ 答：产能会在现有的基础上翻倍，能覆盖住十四五期间的需求。因为没有土建的工程，周期会缩短，投入建设后周期控制在一到两年之内。</p> <p>15、问：去年公司完成了期权激励第一期的业绩要求，也证明了公司战略方向的正确，随着市场调整，对于实现员工这种持续激励的策略上有新的考虑吗？ 答：公司去年推出的期权激励计划综合考虑了未来几年各项业务发展的状态，所以给出了年增长复合40%的增长水平，从近两年的成长状态来看，公司对今年的成长状态非常有信心。公司战略层面的策划上，会综合考虑各方面的因素，激励员工和公司管理层，后续会形成一个立体式的激励方案。</p>
日期	2022年5月26日