

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：2023-004

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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 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 checked="" type="checkbox"/>其他（线上会议）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>参会人员及机构名单详见附件</p>
<p>时间</p>	<p>2023年8月17日 20:00-21:00</p>
<p>地点</p>	<p>九层会议室，线上会议</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事长：迟家升先生 董事、总经理：徐焯烽先生 董事、财务总监：刘正武先生 副总经理、董事会秘书：黄婧超女士</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、 公司基本情况介绍</p> <p>公司自 2005 年设立，至今已经十八年时间。我们用了十年时间，积累了惯性导航、卫星通信、光电探测和雷达探测等一系列无人系统核心部件；上市后，开始大力发展无人系统业务。目前已经逐步成为无人系统解决方案的提供商，在行业内具有较高的知名度。产品广泛应用于军民两个市场。民用领域，公司业务覆盖移动测量、轨道检测、无人驾驶、道路养护和智能驾考。军用领域，惯导、卫通、光电和雷达等核心部件主要为军工单位配套，也有少量外销；无人系统主要应用于部队训练和武器试验等场景，可以提供复杂场景的对抗训练。</p> <p>除蓝军场景外，公司也在积极拓展和布局新的应用场景，以进一步拓展市场空间。</p> <p>二、 针对投资者关心的问题进一步介绍相关情况：</p> <p>1. 公司报表显示：信息感知和卫星通信的营业收入同比增幅较大，请问增长的原因是什么？</p>

信息感知和卫星通信是公司长期布局的产品，应用范围较广，客户基础较好，随着无人系统发展，需求也在增加，某些定型产品也逐步上量。报告期内，公司开拓进取，中标某部综合导航系统和光电拒止项目，有力促进了公司在该方向的业绩增长，并为后续的持续发展打下了良好基础。

2. 请问公司在无人车和无人船方向的布局与进展？

公司始终致力于无人系统的开发和应用推广，具有无人系统核心部件和系统整机的竞争优势。在优先发展无人机的同时，也关注无人车和无人船的发展。

无人机：具有较全的产品谱系，处于行业领先水平，广泛用于部队试训，多次保障了部队的重大演训任务。目前公司正在研发超音速产品，优化产业链，随着再融资项目的落地，将进一步提升公司在该领域的竞争力。

无人车：公司于 2018 年无人车挑战赛取得了优异成绩，2020 年获得军方某项目，目前已经交付了首批产品，预计后续将逐步量产。通过该项目的实施，公司技术得到了全面提升，是该领域里为数不多的完整方案提供商。此外，公司也为一些自动驾驶厂商提供了组合导航产品。

无人船：结合公司在无人机方向的成功案例和市场需求，公司的无人船拟复制无人机的商业模式，并逐步向侦打一体无人船方向发展，报告期内已获得小批量订单。

公司的目标是通过无人机、无人车、无人船的应用，打造海陆空一体的综合平台，服务于部队演训和无人作战。

3. 目前公司无人车和无人船的营业收入比重？

目前无人车刚完成定型，无人船刚完成研发，报告期内有 2000 万的订单，占比不高。无人系统的其它收入主要来自无人机。

4. 无人靶机业务，主要用于训练，中期调整后对于靶机的需求会有哪些变化？

目前客户对靶机的单机性能无论是飞行速度、飞行高度、外形尺寸、隐身特性上都提出了更高要求，对多机编队协同的要求也越来越高，要最大限度近模拟目标，满足训练要求。随着采购方式的变化，训练器材正在向训练装备转变。公司具有先发优势，多型靶机已进入各军兵种的训练装备选型目录，这将给后续发展打下基础。

5. 产品可能会被列装并定型吗？列装定型后，靶机领域竞争格局的变化？

这是 2023 年最新出现的变化，靶机以前是一单一采，一单一招标，每一次采购都需要重新走流程，目前靶机正在由训练器材向训练装备转型，可以说是一个简化版的装备定型流程。基于公司产品前期的大量应用，我们的主流靶机都已经进入了训练装备选型目录。后续对于在目录中的厂家可直接采购，不需要每单都进行采购投标，这对已入名录的企业，会形成较稳定的市场订单。

进入选型目录的前提是有部队认可的应用案例和飞行数据。部队也可能会定期组织新的比测，实物比飞，但进入的门槛更高了。因此，我们理解进入选型目录，等于简化版的定型。这样情况下，竞争格局会进一步固化，主要稳定在几家有竞争力的单位。

6. 无人系统的收入，都是无人靶机吗？具体拆分情况？

无人系统包括：无人靶机、电子对抗和指挥控制，以年度情况为例，无人机 70%左右，电子对抗 5%-10%，指挥控制 20%左右。半年度未做细化拆分，无人机大约占 50%。

7. 信息感知业务中，产品收入分布？

光电吊舱和雷达 5000 万元，剩下的是惯导产品。

8. 请问公司电子对抗领域有无新进展？

从订单来看，电子对抗领域去年订单 7000 万，今年预计可以达到 1 个亿。增加的主要原因是应用该产品的军兵种增加，训练，试验和武器鉴定频次增加所致。

9. 请问公司股权激励净利润增长要求能达到吗？是否有信心完成全年 13 亿收入，3 亿的利润目标？

一季度和二季度，公司重点任务在于开拓市场和备产备货，三季度主要是交付工作。基于目前在手订单及对目标订单的预测，有信心完成年初制定的收入目标。

10. 请问公司是否有计划从无人靶机领域转向主战装备无人机领域？

公司目前的经营策略是深耕试训、瞄准装备。从政策来看，训练器材正在向装备转化，该趋势符合公司的经营模式。在无人靶机方面，如增加载

	<p>荷、改进发射方式，则无人靶机可以直接进入装备使用；如不改造，在作战中也有特殊用途。目前来看，用于作战或试训的产品正在相互融合，无人靶机转向装备也是必然的趋势。</p> <p>11. 请问公对于未来 2 年的业绩增速预期是什么？</p> <p>结合国内外的宏观经济形式，在整体经济大环境保持稳定的情况下，公司未来 2 年可以保持每年 30%的增速。</p> <p>12. 请问公司反无人机系统情况？</p> <p>公司的反无人机系统，是基于相控阵雷达技术和光电探测技术，可探测几公里范围内的低小慢目标，公安边防司法安防等领域都有成功的应用，最近公司收到了新疆某部的感谢信，对公司的反无人机系统发挥的作用给予表扬和感谢。</p> <p>13. 公司今年的应收账款规模较大，是否有坏账风险？军方今年的回款是否变差？</p> <p>截止本报告期末，公司应收账款余额 9.93 亿元，较期初增加 6800 万元，主要是受行业政策变化影响，目前项目结算流程较复杂，周期较长，公司主要客户为部队、军工单位与科研院所，该类客户计划性很较强，信用良好，违约风险较小，坏账风险较小。但由于审价项目增多，延伸审价的比例也在增加，工作量成倍增长，回款进度受到一定的影响。</p> <p>14. 请问公司接下来还有哪些重要或可能的订单、招投标中标？</p> <p>公司在重点跟踪无人机和无人船方向订单，预计今年下半年均有较大规模的招标项目，具体请关注有关网站的公告。</p>
日期	2023 年 08 月 17 日

附件：

参会机构名单

序号	人员及所属机构
	石康、李博彦（兴业证券）
1	杜凡（寻常投资）
2	李泽昱（汇添富基金管理股份有限公司）
3	马浩然（太平洋证券）
4	许超（上海远希私募基金管理有限公司）
5	黄竞（惠升基金）
6	金春（东证资管）
7	刘康（永安保险）
8	臧赢舜（建信养老）
9	张清清（中航信托）
10	计旭（西部利得）
11	杨晓宇（中信证券资产管理部）
12	李晗（创金合信）
13	时应超（合众资产）
14	冯骏（人保资产）
15	王艺伟（光大保德信）
16	苏才国（深积资产）
17	范伊歌（天风资管）
18	陈周飞（中航基金）
19	张宇翔（前海开源基金）
20	汪政（华泰柏瑞）
21	董令飞（汇丰晋新）
22	徐鸿博（富国）
23	朱益青（国投瑞银）
24	曹永毅（东方阿尔法）
25	邢皓（鹏扬基金）
26	方城林（大家资产）
27	腾光耀（长盛基金）

28	王睿 (建信基金)
29	何亮 (华夏基金)
30	刘星辰 (中邮基金)
31	杨麒麟 (国寿资产)