

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：2023-002

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" 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	国信证券袁文翀，中邮人寿孟东辉，建投自营罗泽兰，华西证券陆洲、林熹、刘硕，长江证券于海宁，国泰君安杨天昊、黄龙，中信证券魏鹏程，申万菱信吴琼，华夏财富创新程海泳，招商银行刘子睿，创元汇资本侯建，招商证券战泳壮，中泰证券陈宁玉，中泰证券杨雷，天风证券高静怡，国联证券黄楷，中信资管李品科，远惟投资王晨昭，博时基金肖达、证券时报王小伟，证券日报李乔宇，全景网吴锐
时间	2023年9月26日 2023年9月27日
地点	北京市海淀区北斗星通大厦
上市公司接待人员姓名	公司董事长兼总经理周儒欣；公司副总经理兼董事会秘书潘国平；公司副总经理兼和芯星通总经理黄磊
投资者关系活动主要内容介绍	公司近期在北斗星通大厦第一会议室举行了投资者交流会，具体内容如下： 一、董事长周儒欣先生首先做投资者交流会致辞，副总经理兼董事会秘书潘国平先生介绍了公司汽车电子业务重大资产重组的情况。 二、征集问题交流，参会嘉宾现场回复问题 1. 此次北斗星通出售北斗智联控制权的原因主要是考虑哪些方面？ 答：主要是两部分的原因，一是为了强化北斗星通在位置产业的竞争优势，二是为北斗智联发展创造更有利的条件。

(1) 关于巩固公司在位置产业方面的优势。第一，过去的五年里和芯星通的销量每年平均增长100%，2018年销售收入为1.8亿，净利润2424万；2022年销售收入实现6.79亿，净利润达到1.69亿。收入增长277%。利润增长604%。北斗芯片的应用领域从早期的测量测绘，到后来的工程车辆、挖掘机，推土机，农业机械，到现在的无人机、割草机器人。目前的行业高精度芯片已经全部替代为公司的星云4代产品，毛利率均在60%以上。在汽车领域，公司推出的主要是Firebird产品系列，主要面对座舱域。根据对市场的把握，公司对未来趋势有两个基本的判断：1)定位技术融合的趋势在加强。目前公司已经在研发卫惯组合的产品，未来公司将会面向客户进一步深入合作，开放数据接口，将卫星导航、惯性导航、视觉、激光雷达等定位技术都充分融合进来。2)云芯一体的融合。通过公司旗下真点科技位置云服务对芯片端的支持，公司可以满足客户对厘米级定位的需求。通过铺设全国范围内的参考站，为客户提供位置云服务，不仅可以帮助客户节约自行建立参考站的成本，而且可以满足客户在全国任何区域都可以接收高精度定位的需求。

(2) 为北斗智联发展创造更有利的条件。北斗智联的营业收入过去几年一直呈现快速增长的趋势，北斗智联自身也得到了客户充分的认可，建立了较为健全的管理体系。但是同时随着收入规模的增加，北斗智联对资金投入的需求也在增加，在当前汽车竞争愈加激烈的环境下，北斗智联需要来自市场化的融资渠道来支持公司进一步的发展。交易完成后，新的控股股东变更为华瑞智联，一方面华瑞集团已经近年来连续投资地平线、黑芝麻等行业上下游公司，有利于帮助北斗智联建立良好的行业生态环境；另一方面，华瑞智联一直是北斗智联的第二大股东，对北斗智联的历史情况较为熟悉，有利于实现公司管理和经营的平稳过渡，此外，华瑞智联本身财力雄厚，有实力

持续支持北斗智联投入的资金需求。

2. 未来像手机这样的消费类产品是否对高精度定位是否有足够的需求？

答：消费类产品仍然需要高精度定位，主要需求精度为米级、分米级，其中位置云服务的支持十分关键。定位芯片硬件上至少是双频才能具备支持云服务的能力，实现分米级的定位，这是整个未来行业类和消费类发展的趋势。随着行业市场的拓宽，无人化、智能化的迫切需求，汽车智能驾驶、L2级别的辅助驾驶渗透率越来越高，对高精度定位服务的需求也注定越来越旺盛。如今，公司现在已经可以提供包括云服务、天线、芯片在内的产品提供给客户使用。

3. 现在车规级定位芯片的研发进展？此次北斗智联转让后，是否有利于公司向其他的Tier1厂商推广车规级芯片？

答：和芯星通是国内首个实现AEC-Q100车规认证的企业，率先实现了大众车载前装商用，在国产芯片前装领域出货量一直位居首位。此外今年和芯星通率先通过了ISO26262认证，满足了汽车驾驶域对芯片可靠性、安全性的要求，为后续研发面向驾驶域的芯片建立了基础。在本次交易前，和芯星通就已与行业的德赛西威等厂商建立了合作关系，在本次交易后，相关行业Tier1厂商选择北斗星通定位产品时的顾虑可能会更少。

4. 目前公司出口到境外的市场开拓进展如何？融感科技的研发进展，以及室内外定位中与UWB等结合的研发进展如何？

答：公司成立了专门的海外销售机构，目前天线、芯片模组的拓展情况较为顺利。融感科技从2022年成立以来，目前已经研发数十款卫星组合的集成类产品，未来合适时机下会考虑研发芯片类的产品。关于与UWB技术的融合，公司已经投入研发，目前测试的效果较好，可以实现室内外的无缝切换。但是室内定位的关键障碍在于市场的基础设施仍不完善，短期内很难实现商业化落地。

	<p>5. 公司与低轨卫星方面有哪些合作？</p> <p>答：低轨卫星星座作为一项新型基础设施，对公司而言，主要利用好这些基础设施，作为星基参考站来提升定位芯片的性能，让用户有更好的感受。</p> <p>6. 目前消费类芯片的毛利率是否低于行业高精度定位芯片的毛利率？</p> <p>答：行业高精度定位的使用客户具备较强的粘性，可以维持较高的毛利率水平，但是消费类定位芯片的竞争较为激烈，需要根据当时的竞争环境来决定营销策略，因此消费类芯片的毛利率相对较低，但是消费类市场的空间巨大，公司对消费类定位芯片的目标至少年出货达到1亿片级以上的。</p>
<p>0. 附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023-09-27</p>