

证券代码：300053

证券简称：欧比特

珠海欧比特宇航科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2018-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	广发证券：李炼 西部证券：唐立 中信证券：李建伟 中信证券：杨海晨 兴全基金：王海涛 朝阳资产：马鑫慧 朝阳资产：陈雯瑾 嘉华兴基金：周靖瀚 嘉华兴基金：赵悦宏
时间	2018年5月23日
地点	欧比特会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：段一龙

投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、参观展厅</p> <p>投资者参观公司展厅，董事会秘书段一龙先生陪同讲解。</p> <ol style="list-style-type: none">1、公司发展历程、业务模式、荣誉资质的介绍；2、公司 SOC、SIP、EMBC 等宇航电子产品展示，重点介绍了公司代表性产品的特点、应用领域以及技术水平；3、“珠海一号”遥感微纳卫星星座项目介绍，星座模型的展示，高光谱卫星近期带回的影像数据及光谱数据成像分析；通过卫星轨道仿真平台，看到在轨卫星的实时位置。4、卫星大数据应用展示，及子公司与公司卫星大数据业务的协同作用。 <p>二、主要沟通问答</p> <ol style="list-style-type: none">1、后续卫星发射是否需要再次定增募集资金？ <p>今年 3 月底完成的非公开发行股份募集资金主要用于“珠海一号”卫星星座的 14 颗卫星，后续的卫星布局我们将根据经营情况再行考虑合适的资金筹集方式。</p> <ol style="list-style-type: none">2、公司目前的卫星业务订单情况如何？ <p>去年六月试验星发射后，公司陆续签订了十多份战略合作协议，目前已经开始落实。4 月 26 日，公司第二组业务卫星完成发射，我们有信心接下来的卫星业务会稳步提升。我们将积极拓展卫星大数据业务，全方位进行卫星数据的营销推广、应用服务等工作。</p> <ol style="list-style-type: none">3、公司卫星星座的盈利模式 <p>公司通过利用遥感微纳卫星星座的对地观测能力，全天候、全方位的采集遥感观测数据，并对海量卫星遥感数据的实时处理和快速挖掘，为客户提供响应迅速、时空分辨率高、性价比高、可私人订制的卫星大数据产品和服务。</p> <ol style="list-style-type: none">4、公司能否预测一下卫星大数据的市场规模？能否介绍一下国内卫星数据的来源？ <p>卫星大数据业务属于地理信息行业的分支。地理信息行业</p>
---------------	---

的规模很大，根据《经济建设和国防建设融合发展“十三五”规划》，2020年“重点领域融合取得重大进展，先进技术、产业产品、基础设施等军民共用协调性进一步增强”。据预测，未来几年我国商业遥感卫星产业将保持35%的增速，整个地理信息行业规模预计到2020年将增大至几千亿级别。

据了解，我们国内遥感数据应用有三大数据来源：第一，从国外发射卫星的国家引入数据，但是基于保密控制、数据安全的考虑，我国基本不鼓励从国外进口数据；第二是通过我们国家级的卫星获取数据，目前国家级卫星主要分为三大类：风云系列卫星、资源系列卫星和高分系列卫星，风云系列卫星和资源系列卫星基本不提供商用服务，只用于满足我国资源、气象战略安全的需求，可以对外商用的是高分系列卫星，但是目前其图像数据的时间分辨率并不高；第三，从国内商业化运营的公司获取数据，比较成熟的有和地方政府合作的吉林一号、北京一号，和国有大企业合作的世景一号，纯民营体制的商业遥感星座只有欧比特的珠海一号。

5、中兴事件对公司有何影响？

对公司暂无较大影响。在航天产业链中，元器件的国产化趋势有利于推动公司宇航电子业务的规模化发展。公司深耕航空航天领域近二十年，是值得信赖的航空航天高端核心元器件供应商，公司的宇航芯片/模块产品拥有国产化的自主知识产权，满足宇航产品对元器件高可靠、高性能、自主可控、小型化的要求，可以做到高端宇航器件的进口替代，降低对国外器件的依赖，同时更加坚定了我们走自主化核心元器件道路的信心和决心，也为我们赢得了更好的市场机遇。

6、年报披露的数据显示公司应收账款较多，请问公司的营运资金是否充裕？

目前公司运营资金还是很充足的。应收账款占比比较大的原因是公司和下属子公司的主要客户都是政府、公检法单位、

航天国有大企业下属院所，回款相对较慢，但客户资信较好，出现坏账的可能性较低。

7、公司接下来是否会有收购或者与其他公司合作的计划？

并购重组是公司落实发展战略，做大做强的重要举措。公司目前处于整体发展战略的调整期，未来的产业整合、延伸产业链等可能有这方面的需求。自公司去年发射卫星以来，有较多单位和机构陆续来访公司，了解卫星项目情况，洽谈后续有关合作的可行性，公司也一直在寻求与有关方合作的契机。同时，公司将加大投入，积极部署卫星大数据业务，扩展新的利润增长点。

8、公司是否具有地域优势？

作为华南粤港澳地区唯一一家运营遥感卫星星座的上市公司，区域总体发展规划有助于公司的长期发展，将为公司发展带来更好的发展环境，公司将充分利用该区域带来的经济联动、政策方针、产业平台、资源整合等区域优势，推动各业务板块联动发展，打造区域名片型企业，也为大湾区建设创造良好的经济效益和社会效益。

9、公司宇航电子产品近期是否有新品研发？

宇航电子业务是公司的传统主业，是公司战略发展的重要技术与资源支点，下一步公司将加紧研发下一代人工智能芯片。公司将依托自身强大的芯片设计能力，加大技术创新力度，整合技术资源，把最前沿的人工智能技术融入到新产品研发中，该类型芯片/模块主要运用于卫星、运载、深空探测装备、无人驾驶、智能机器人等，继续服务航空航天、工业控制领域，使产品更智能化，更能适应新科技、新业态的应用要求。

10、智慧城市领域竞争激烈，与其他大公司相比，公司有什么优势？

主要体现在以下几个方面：第一，数据优势，业务所需要的卫星数据来源由我们公司自主运营的卫星星座提供，大大降

低数据采购的成本；第二，资源整合优势，公司通过并购智能安防、智能交通、智能测绘、大数据运维等业务，形成了自身丰富的产品线和服务，有效地将分散的政府资源集中，为客户提供综合性的智慧城市方案。

11、公司有哪些技术人员？

公司在人才方面具备较强的核心竞争力，具体而言，有如下三方面人才：

宇航电子人才：经过近 20 年的发展，公司已拥有一支由“千人计划”专家、教授、海归博士以及高级工程师组成的高水平研发人才队伍；

地理信息行业人才：一方面，公司组建了技术顾问委员会，目前拥有地理信息相关领域的多位顶级院士，并建立了院士工作站、博士后创新基地；另一方面，公司战略升级以来持续整合行业人才，目前已具备卫星遥感资深从业人才。此外，通过对绘宇的收购，公司已拥有测绘领域资深的市场及技术人才；

图像智能处理与分析人才：公司卫星大数据事业部从国内知名遥感数据处理知名院校、科研单位吸纳人才，建立了一支由专家、博士领衔的专业高素质队伍。通过对铂亚和绘宇的收购，充实了公司图像处理专业人才队伍。

12、未来公司对核心技术人员有无股权激励计划？

正在考虑，公司将结合后续的实际经营情况而定。

13、宇航级芯片未来是否有较快的增长机遇？

我们认为主要的机遇有：一是芯片国产化，中国是全球芯片需求量最大的国家，但目前仍主要依赖进口，国产化芯片的自给率严重不足。随着芯片国产化趋势的愈加明显，国内高可靠 SOC/SIP 芯片器件的进口替代市场将超过十亿元。二是商业航天大发展的推动，民营企业的宇航核心器件具有突出的自主可控、低成本的优势。

公司将充分发挥在 SOC/SIP/EMBC 技术产品先进性、自主

可控及国产化的优势，加大技术创新力度，整合技术资源，把最前沿的人工智能技术融入到新型芯片及模块产品研发中，开发新型人工智能芯片/模块，使产品更能适应未来新科技、新业态的应用要求。

14、公司的“珠海一号”卫星星座具体有什么核心优势？

“珠海一号”遥感微纳卫星星座是一个具有可见光、高光谱、SAR（合成孔径雷达）等多种数据获取能力的复合先进的卫星星座，星座具有视频、图像、高光谱、SAR 多种成像模式，具备多种数据信息相互融合的能力，在实际应用过程中可以很方便的将可见光、高光谱、SAR 三种数据进行信息融合，发挥三种数据的各自优势为用户决策提供更具价值的信息。与其他同类型星座相比还具有高时间分辨率、高空间分辨率、数据覆盖能力强、成本低、可私人订制等优势。

15、据说公司 02 组卫星发射后，卫星星座具备了 5 天覆盖全球任何区域的能力，这相当于国际上的什么水准？

就目前而言，具有卫星运营和发射能力的国家其实并不多，只有美国和部分欧洲国家有可能做到。我们的高光谱卫星组网运行后覆盖能力达到国际领先水平。

16、公司安防和测绘业务是否会随着与政府合作的加强出现较快的增速？

公司的安防业务主要来自子公司铂亚信息。2017 年，铂亚信息业绩稳步上升，在智慧安防方面有较好的市场延续性，人脸识别的相关产品在市场上持续产出，并在城管、汽车企业等新行业新领域取得了突破性新进展。

公司的测绘业务主要来自子公司绘宇智能。2017 年，绘宇智能整合欧比特高精尖卫星遥感产业资源，以广东省为地基，构建全国市场网络，拓宽全国市场格局最大化。2018 年，绘宇公司将努力争取更多关于测绘与规划领域的有关合作。

17、公司卫星产业孵化基地的营运模式是什么？

	<p>公司将以孵化基地为依托，打造卫星大数据及产品流通交易平台、科研创新平台、科研资源共享平台、人才平台，吸引企业、高校、科研机构及创客入驻基地，为政府、企业及个人提供优质服务和专题数据，同时满足个性化需求，进而孵化数百个企业并使其规模化，形成产业集群，抱团发展，快速推动产业发展。目前，公司已经开始率先在珠海、青岛、贵阳筹建孵化基地，其中，珠海基地于5月份启动建设。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2018-5-23