

# 星港科技深度研究报告：一家 小型卫星通信服务商的真实位 置与验证清单

研究时间：2026-06-18 | 所属领域：卫星通信 / 卫星物联网 / 行业通信服务 | 研究对  
象类型：公司 | 报告署名：金金

---

作者：金金

## 目录

- 一、锚点
- 二、故事
- 三、地图
- 四、成长性与估值
- 五、判断
- 六、推演
- 七、信息来源与分级

## 关于本报告的信息来源

正文中每条关键事实判断均以上标标注信源等级和编号，如 <sup>a1</sup> 表示 A 级官方/学术一手来源，<sup>b4</sup> 表示 B 级权威媒体原创报道。四级分类：a = 官方/学术一手，政府机构、监管机构、公司年报和原始研究报告均归入此类；b = 权威媒体原创报道；c = 行业媒体/工具商博客；d = 软文/服务商自述/不可验证。编号对应末尾「信息来源与分级」章节，可按编号查找具体出处。本报告目前不使用 c、d 级来源支撑正文判断。

## 一、锚点

本报告把“星港科技”的研究口径收敛为北京星港卫讯科技发展有限公司。原因很直接：公开检索中，和“星港科技”近似的主体很多，包括哈尔滨星港科技有限公司、香港星港科技有限公司、北京神州星港科技有限公司等；但北京星港卫讯有可访问官网、明确的 SATharbor 品牌、卫星通信业务描述、行业库资料和招聘页面，最适合形成一份可追溯的公司研究<sup>a1b1b2</sup>。

---

这家公司值得研究的原因，不在资本市场声量，而在一个政策与需求正在变暖的窄门里。2025 年以来，卫星通信准入、终端直连卫星、卫星物联网商用试验等政策连续出现，行业从「设备和项目」向「运营和服务」移动<sup>a4a5</sup>。星港卫讯官网自称提供卫星带宽运营服务、卫星主站及物联网数据传输服务、卫星通讯设备、系统方案、系统集成和维修支持，这些关键词恰好落在政策推动的服务化方向上<sup>a1</sup>。

但这也是一份必须克制的报告。公开资料没有给出星港卫讯的收入、利润、现金流、客户合同、卫星带宽规模、融资轮次或估值。招聘平台显示其为“未融资、20 人以下、通信/网络设备”企业，行业库列示注册资本 2000 万元、实缴资本 30 万元<sup>b1b2</sup>。这些数字能说明公司体量偏小，不能证明增长速度。报告的核心任务，是把能确认的事实、能推导的位置、必须追问的缺口分开。

## 二、故事

### 2.1 起源追溯

星港卫讯的故事起点是传统卫星通信。官网和第三方行业库均把公司成立时间指向 1999 年；AIoT 库工商信息列示其成立日期为 1999-11-08，法定代表人为李峰，注册资本为 2000 万元人民币，企业状态为存续<sup>b1</sup>。官网“公司简介”则强调，公司从一开始面向电力、水利、电信、联通、民航、消防、科研院所、公安、海洋通信系统、村村通、气象等行业用户提供服务和产品<sup>a1</sup>。

这个起点决定了公司的性格。它更接近一种工程型服务商：面向地面网络覆盖不足、连续通信要求高、站点分散、单点价值明确的行业客户，提供设备、链路、集成和后续维护。卫星通信行业里，这类公司往往依靠项目交付、资质、供应链资源和运维经验生存，而非大众品牌声量。

官网对公司的能力表述集中在三条线上。第一是卫星带宽运营服务和卫星主站能力。第二是卫星通信设备和系统集成。第三是技术咨询、技术支持和维修服务<sup>a1</sup>。这三条线组合在一起，形成了“运营服务 + 设备供给 + 工程支持”的业务口径。

## 2.2 诞生节点：从设备销售到系统服务

从官网产品中心看，星港卫讯并不只陈列单一产品。它的产品分类包括卫星数据传输运营、卫星通讯系统、卫星调制解调器、BUC 系列、LNB/LNA、卫星天线及配件、微波多普勒雷达模块、5G 信号干扰滤波器、中频矩阵、上下变频器、卫星模拟转发器、合分路器等<sup>a2</sup>。这说明它的公开产品口径覆盖了链路、射频、天线、终端和若干检测/雷达类部件。

这类产品结构的关键，不在于 SKU 多，而在于它服务的是“连接链条”。一个行业客户要在矿区、水库、海上、偏远站点或应急场景里建立稳定数据链路，单买一个调制解调器没有意义。它需要天线、BUC、LNB、频率与链路预算、安装调试、故障处理、备件更换和运行维护。星港卫讯产品线的价值，正是在于它看起来像一个能拼出完整链路的货架。

官网新闻页也能看到这种定位的影子。页面列出「Kymeta U8系统采用Comtech UHP路由器」「Comtech从南亚系统集成商获得广域网优化设备合同」「我公司推出S波段输入的Ku波段功率放大器」「具有扩频通信性能的CDM-650卫星调制解调器」等标题<sup>a3</sup>。这些标题并没有形成密集的原创内容流，但它们显示公司关注的是卫星路由器、功率放大器、调制解调器等工程部件。

## 2.3 资质阶段：牌照比故事更重要

卫星通信服务的门槛从来不只在硬件。官网称公司已通过 ISO9001 质量管理体系认证，并获取《中华人民共和国增值电信业务经营许可证》和《中华人民共和国无线电频率使用许可证》；AIoT 库也称公司获得工信部颁发的增值电信业务经营许可证（VSAT 运营资质）<sup>a1b1</sup>。

这组资质口径很重要，但公开资料里仍有一个缺口：本次没有检索到证书编号、许可业务范围和主管部门可核验页面。因此，报告只能把它作为公司官网与行业库共同呈现的资质线索，而不能把它写成已经完成证书核验的结论。对潜在客户或合作方而言，下一步应要求公司提供许可证扫描件、编号、有效期、业务覆盖区域和频率许可文件。

这个判断听起来保守，却非常关键。卫星通信连接到频率、网络安全、应急通信、码号资源、实名制和数据安全。2025 年工信部关于卫星通信产业的政策明确提出，支持探索新型卫星通信业务，组织开展卫星物联网商用试验，鼓励民营企业依法依规利用各类高低轨在轨卫星资源，开展租用卫星资源、增值服务、分销代理等商业化合作<sup>a4</sup>。政策打开机会时，也会把合规要求放到台前。

## 2.4 当下状态：小团队、窄场景、长经营年限

智联招聘页面显示，星港卫讯为“未融资·20人以下·通信、网络设备”，在招聘岗位包括电子技术硬件工程师和维修工程师，薪资区间为 6000-10000 元，岗位方向涉及数字/模拟电路技术<sup>b2</sup>。这组信息和官网产品线相互吻合：公司对硬件、电路、维修与工程支持仍有明确需求。

招聘页面还给出高新技术企业、科技型中小企业、A级纳税人、拥有专利、拥有著作权、软件研发量位于同行前 20% 等标签<sup>b2</sup>。这些标签只能作为线索。它们来自招聘平台与信用信息聚合，不能替代专利数据库、税务机关或科技主管部门原始公示。报告不会把它们当作核心证明，但会把它们纳入尽调问题清单。

官网技术状态也透露出一个小公司常见的现实：HTTP 页面可访问，HTTPS 访问时出现证书域名不匹配或 403<sup>a6</sup>。这不影响其线下工程能力的判断，却会影响公开品牌可信度、客户首次接触体验和数字化运营形象。对于一家面向通信系统和行业客户的公司，官网安全配置属于低成本但高可见度的改进项。

## 三、地图

### 3.1 行业位置：星港卫讯在“运营服务”和“系统集成”之间

卫星通信产业可以粗分为上游卫星制造与发射、中游卫星运营与网络资源、下游终端设备、系统集成和行业应用。星港卫讯的公开资料更接近下游与中游连接处：它既强调卫星带宽运营、主站和物联网数据传输，也陈列大量终端与射频设备，还提供系统方案、集成和维修服务<sup>a1a2</sup>。

这个位置的好处是贴近客户问题。水利、矿山、海洋、消防、气象等场景通常不关心卫星是哪个星座，也不关心某个芯片参数有多漂亮。客户要的是站点能上线，雨量、水位、环境或应急数据能回来，设备坏了有人修，长期服务不掉链。AIoT 库把星港卫讯的应用场景标注为矿井监测、环境监控、雨量监测、洪灾预警、河道监测，这正是这种“场景优先”逻辑<sup>b1</sup>。

这个位置的短板也很清楚。系统集成商很容易被上游设备商、基础运营商和大型行业解决方案公司夹击。星港卫讯需要证明自己具备主站、链路、频率、现场交付和运维能力，而非停留在普通贸易商角色。公开资料没有给出项目清单和客户案例，因此本报告无法确认其真实交付深度。

### 3.2 政策地图：机会来自开放，门槛也来自开放

2025 年工信部卫星通信准入政策给行业释放了三个方向：低轨卫星互联网、终端设备直连卫星、新型卫星通信业务<sup>a4</sup>。其中，卫星物联网商用试验尤其和星港卫讯的行业场景接近。工信部通知要求申请企业具备资金、专业人员、必要场地和设施，具备科学完善的商用试验方案，并满足网络运行安全、服务质量、码号资源、网络和数据安全、重要通信、实名制、反诈和无线电管理要求<sup>a5</sup>。

这对星港卫讯这样的公司有双重影响。机会在于，政策承认偏远地区、海洋、天空等地面网络无法覆盖区域需要广域物联网连接，民营企业也可以在合法框架内通过卫星资源租用、增值服务和分销代理参与市场<sup>a4</sup>。压力在于，行业从“能不能把设备装上”升级到“能不能持续合规运营”。小公司如果缺少制度化运维、网络安全和数据安全能力，会在准入环节遇到瓶颈。

### 3.3 市场地图：大市场不自动等于公司增长

卫星互联网与卫星物联网的市场叙事正在变强。新华网 2026 年报道引用赛迪顾问物联网产业研究中心观点称，2025 年中国卫星互联网产业规模达到 454.1 亿元，预计 2026 至 2028 年延续增长<sup>b3</sup>。另一篇科技媒体报道把卫星物联网描述为“低功耗、广覆盖”方向，并提到其更适合率先规模化落地<sup>b4</sup>。

这些行业数据能说明赛道变热，却不能直接证明星港卫讯会增长。原因有三点。第一，行业增长可能优先流向星座运营商、芯片模组厂、终端厂和大型集成商。第二，星港卫讯公开资料没有披露客户数量和合同金额。第三，卫星物联网商用试验会提高合规门槛，小公司需要证明自己具备长期服务能力。

因此，星港卫讯的机会不能概括为「市场很大所以自然增长」。更合理的判断是：如果它能把既有 VSAT、主站、设备和维修能力转化为标准化行业物联网方案，它会受益于政策开放；如果它仍停留在低频项目和设备代理，行业变热反而会把更多强竞争者吸引进来。

### 3.4 竞争地图：四类力量会同时进入

第一类是基础卫星通信运营商和大型国企平台。它们拥有资源、牌照、政企客户和系统工程能力。星港卫讯难以在资源规模上竞争，只能在细分场景、响应速度和成本结构上寻找空间。

第二类是低轨星座与卫星物联网公司。它们更贴近新政策和新资本，也更可能拿到试验项目。星港卫讯如果要参与，需要证明自己是的地面服务、终端集成或行业渠道伙伴。

第三类是传统通信设备商和物联网平台商。它们擅长终端、平台、数据和客户系统接入。一旦卫星链路被模块化，地面物联网公司可能把卫星连接当作普通网络选项，挤压专业卫星集成商的利润。

第四类是地方行业集成商。它们懂水利、矿山、消防、应急、环保等客户流程。如果这些公司和上游卫星资源方合作，星港卫讯会在项目入口上面临竞争。星港卫讯的防线，应当是主站/频率/链路调试经验和长期运维能力。

## 四、成长性与估值

### 4.1 可确认数字

公开资料中能确认或较高可信度提取的公司数字很少。AloT 库显示星港卫讯注册资本为 2000 万元人民币，实缴资本为 30 万元人民币，成立日期为 1999-11-08，核准日期为 2023-12-26，企业状态为存续<sup>b1</sup>。智联招聘显示其未融资、20 人以下、通信/网络设备，并有 2 个在招岗位<sup>b2</sup>。官网披露全国统一服务热线 010-80259830，地址为北京市大兴区星光视界中心 3 号楼 B 座 503 室，备案号为京 ICP 备 18010212 号-1<sup>a1a2</sup>。

这些数字勾勒出一家小型、存续时间长、工程服务导向的公司。它们不能说明收入规模，也不能说明盈利质量。注册资本不能等同于营收，实缴资本不能等同于现金余额，招聘岗位不能等同于增长率。

## 4.2 未搜到的核心财务指标

本次未搜到星港卫讯的收入、ARR、订单量、客户数、毛利率、净利率、经营现金流、融资轮次、融资金额、最新估值或股权交易数据。公司没有上市，也未在公开新闻中形成可追踪的融资披露。智联招聘「未融资」标签可以作为外部平台口径，但不能排除股东借款、项目融资或非公开融资安排<sup>b2</sup>。

这会显著限制估值判断。没有收入，就不能做 P/S。没有利润，就不能做 P/E。没有 EBITDA，就不能做 EV/EBITDA。没有融资价格，就不能判断一级市场估值变化。任何直接给出估值区间的写法，都会超出公开资料边界。

## 4.3 替代指标

可以跟踪的替代指标有六类。

第一，资质验证。核验证照编号、有效期、业务种类、覆盖区域和频率许可。卫星通信服务公司若资质有效，商业可持续性会高于普通设备贸易商。

第二，项目案例。查看是否有政府采购、中标公告、客户验收、行业案例、长期运维合同。一个小型工程服务商的价值，往往体现在具体项目里。

第三，产品自研比例。官网产品线中既有国际品牌相关产品，也有“我公司推出”的功率放大器标题<sup>a3</sup>。需要区分代理、集成、二次开发和自研。

第四，运维能力。招聘岗位偏硬件和维修，说明公司对设备维护有需求<sup>b2</sup>。应进一步看维修响应时间、备件库存、远程监控系统、服务 SLA。

第五，数字化可信度。官网 HTTPS 配置问题会影响对外形象<sup>a6</sup>。如果公司能补齐证书、案例、产品资料下载和资质展示，客户转化成本会下降。

第六，政策适配能力。卫星物联网商用试验对网络安全、数据安全、码号资源、实名制和反诈提出要求<sup>a5</sup>。公司若能形成合规方案，将比单纯设备商更有议价空间。

## 4.4 估值判断

在公开资料约束下，星港卫讯不能按高速成长科技公司估值。更合理的估值框架，是小型行业通信服务商或系统集成商：看项目收入、合同毛利、客户续约、运维收入占比、资质稀缺性和核心团队稳定性。

如果它主要靠设备代理和低频项目，估值应接近传统贸易/集成服务逻辑，倍数不会高。若它能把卫星物联网连接、主站服务和行业场景打包成可复用方案，并拿到长期服务合同，估值逻辑才可能转向通信服务或行业 SaaS/IoT 服务。当前公开资料还不能证明后一种路径已经发生。

## 五、判断

### 5.1 历史塑造了当下的竞争位置

星港卫讯最重要的历史资产，是二十多年围绕卫星通信设备和行业场景积累的工程经验。1999 年成立的时间点，使它经历了从传统 VSAT、专网通信、行业信息化到卫星物联网的多个阶段<sup>a1b1</sup>。这种经历不容易被新公司快速复制，但也可能带来惯性：如果组织一直按项目制和设备制运转，转向标准化运营服务会有难度。

公司公开产品线显示，它熟悉卫星链路里多个关键部件<sup>a2</sup>。这让它在复杂场景里有解释问题、组合设备和现场调试的基础。相比只卖单一终端的公司，它更容易理解客户完整链路。相比大型运营商，它可能更灵活。真正的问题是，这些能力是否已经产品化。

## 5.2 路径差异导致今天的位置

大型运营商和星座公司走的是资源控制路径。它们掌握频率、卫星、网络和牌照，优势是规模，短板是灵活度。传统物联网平台走的是数据和终端路径，优势是平台化，短板是对卫星链路细节理解有限。星港卫讯走的是工程服务路径，优势是场景和设备组合，短板是资本、规模和公开透明度。

这三条路径会在卫星物联网市场碰头。未来客户可能不再单独购买卫星设备，而是采购“偏远站点数据回传服务”。这时，星港卫讯必须回答一个新问题：它卖的是设备，还是稳定连接能力？如果答案仍是设备，竞争会越来越卷。如果答案是连接能力，它就需要更强的运维平台、合规能力和长期合同。

## 5.3 优势的历史根源

第一项优势是长经营年限。通信工程服务很看重可靠性和熟人网络，二十多年存续本身是一种信号<sup>b1</sup>。

第二项优势是产品覆盖面。官网产品分类横跨运营、系统、射频、天线、调制解调器和资料下载<sup>a2</sup>。这支持它承接多部件组合项目。

第三项优势是场景匹配。AIoT 库列示的矿井监测、雨量监测、洪灾预警、河道监测等场景，都属于地面网络不稳定或站点分散的领域<sup>b1</sup>。这些场景不追求最高带宽，而追求可靠、低成本、可维护。

第四项优势是政策窗口。工信部鼓励依法依规利用高低轨在轨卫星资源，并开展卫星物联网商用试验<sup>a4a5</sup>。这让专业卫星服务公司有机会从项目供应商升级为场景服务伙伴。

## 5.4 劣势的历史根源

第一项劣势是公开经营数据缺失。没有收入、利润、合同和客户披露，外部无法判断增长性和抗风险能力。

第二项劣势是品牌数字化较弱。官网内容可用，但 HTTPS 配置问题、新闻日期不清晰、资质证书编号缺失，会削弱首次信任<sup>a6</sup>。

第三项劣势是组织规模偏小。招聘平台显示 20 人以下<sup>b2</sup>。小团队可以灵活，但要承接多地长期运维、网络安全和数据安全要求，会面临人力和流程压力。

第四项劣势是上游依赖。官网产品线包含多个海外品牌和设备类别<sup>a2</sup>。如果公司自研比例不高，供应链、价格和交付周期会受上游影响。

## 六、推演

### 6.1 最可能情形：小型服务商继续吃行业长尾

最可能的情形是，星港卫讯继续服务水利、矿山、环保、应急、气象等长尾行业场景。它通过设备供应、链路方案、维修支持和小规模运营服务获得收入。行业政策变暖会带来更多询盘，但增长不会自动加速。决定增长的关键，是公司能否拿到可复制项目。

### 6.2 下行情形：被平台化方案挤压

下行情形是，低轨卫星物联网公司、运营商和大型物联网平台把卫星连接做成模块化服务，客户无需找专业卫星集成商。此时星港卫讯如果仍以设备代理和人工集成为主，会被压缩到低毛利安装和维修环节。官网可信度、案例披露和资质展示若不改善，也会降低新客户转化。

### 6.3 上行情形：成为细分行业的卫星物联网交付伙伴

上行情形是，公司把主站、终端、链路、运维和合规打包成行业方案。例如面向水利监测、河道预警、矿山安全或海洋通信，提供标准化部署包和年度服务。若能拿到卫星物联网商用试验参与机会，或成为大型星座/运营商的区域交付伙伴，它的角色会从“卖设备”升级为“卖连接结果”。

### 6.4 后续观察指标

第一，官网是否补齐 HTTPS、资质编号、案例和资料下载。第二，是否出现政府采购、中标公告或公开客户案例。第三，招聘是否从维修工程师扩展到网络安全、平台开发、项目交付和售前方案。第四，是否披露与低轨星座、运营商或行业平台的合作。第五，是否有持续更新的产品资料和技术白皮书。第六，是否能公开说明卫星物联网合规方案。

## 七、信息来源与分级

### a·官方/学术一手（6条）

a1. 北京星港卫讯科技发展有限公司官网“公司简介”

<http://www.satbase.cn/About>

a2. 北京星港卫讯科技发展有限公司官网“产品中心”

<http://www.satbase.cn/Product>

a3. 北京星港卫讯科技发展有限公司官网“新闻资讯 / 资料中心”

<http://www.satbase.cn/news>

<http://www.satbase.cn/ziliao>

a4. 工业和信息化部关于优化业务准入促进卫星通信产业发展的指导意见（政策转载页）

<https://policy.mofcom.gov.cn/claw/clawContent.shtml?id=103635>

a5. 工业和信息化部关于组织开展卫星物联网业务商用试验的通知（政府转载页）

[https://www.hlj.gov.cn/hljzqc/c100116/202511/c00\\_31892154.shtml](https://www.hlj.gov.cn/hljzqc/c100116/202511/c00_31892154.shtml)

a6. 本次对官网 HTTP/HTTPS 访问状态的直接技术观测

<https://www.satbase.cn/> 与 <http://www.satbase.cn/>

### b·权威媒体原创报道 / 第三方平台（4条）

b1. AIoT 库：北京星港卫讯科技发展有限公司企业页面

<https://www.iotku.com/Company/950514585088032768.html>

b2. 智联招聘：北京星港卫讯科技发展有限公司招聘信息

<https://m.zhaopin.com/company/jobs-CZ206867110/>

b3. 新华网：卫星互联网打开千亿级产业空间

<https://www.news.cn/tech/20260317/41f4be530500483a9ea0dd286a06a2cf/c.html>

b4. 中国科技网 / 科普时报：出海“破圈” 卫星物联网商用化落地提速

[https://www.stdaily.com/web/gdxw/2025-11/27/content\\_438836.html](https://www.stdaily.com/web/gdxw/2025-11/27/content_438836.html)

所有来源访问时间：2026-06-18

---

本报告由 report-helper skill 工具协助生成

开源地址：<https://github.com/Jiaranbb/report-helper>

交流和建议可联系作者：嘉然 Jiaran (+v: evadebot)