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：2017-007

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | 特定对象调研 □分析师会议□媒体采访 □业绩说明会□新闻发布会 □路演活动□现场参观 □其他 （请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 国都证券 张亚滨兴业证券 曹阳招商证券 徐文杰海通证券 黄竞晶天风证券 徐侃宏源证券 吕磊拾贝投资 刘佳琪南方基金 魏萌泓澄投资 厉成旭安信证券 李小伟英大保险 王京乐中欧基金 冯汉杰东方证券 张世杰东方证券 郁琦京鹏投资 韩婧中信证券 于聪申万宏源 李凡申万宏源 张滔元龙利通 韩思颖国泰君安 任鹤义方正证券 侯宾方正证券 王京乐中国人寿 乔磊兴业证券 王俊贤九鼎基金 刘越鼎和源投资 周鲲中信证券 李启明深圳朴孝 刘明艳中融信托 贾芳愚中融信托 程博雅九泰基金 汤潇东方证券 冯定成方正证券 安永平方正证券 李博彦裕添宝 周子酉辰阳资产 李响鹿秀金融 张爽 |
| **时间** | 2017年3月9日 上午10时 |
| **地点** | 北京星网宇达科股份有限公司1号楼6层会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事会秘书张志良、证券事务代黄婧超 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1. **2016年公司军民品比例，未来的军民品比例？**

正常情况下，公司产品在军用市场和民用市场的比例各占50%，2016年公司在两个市场的收入比例为45:55，军品比例稍低。主要原因是2016年是“十三五”的开局之年，加上部队军改尚未结束的影响，部分军用业务进展稍有滞后。未来在国家军民融合政策的激励下，军品业务比例可能会有所提升，但是我们不会因此而放松了民用市场的开发，公司将继续保持军民市场的均衡发展。1. **2016年公司销售费用相对同行业占比相对较高、研发费用较2015年上涨均较多，是什么原因？**

1）公司的销售费用约占销售收入的4.5%左右，与部分同业公司比较稍高，这与公司的客户分布情况有关：公司除了收入占比40%的前五大客户外，还有一些相对分散的中小客户。2016年，公司中小客户数量近600家，使得公司的销售用相对略高。2）公司2016年研发费用较2015年上涨近50%，主要是由于公司在2016年布局了无人机、光电稳控、雷达探测及红外感知等新业务，新引进了几十名高级技术人才，投入研发了多款新产品所致。1. **公司未来的利润增长点是？**

惯性技术的应用方兴未艾，运动控制、智能装备、位置服务等领域的快速发展，为惯性技术的发展提供了广阔空间。公司牢牢把握新兴行业的战略机会，积极布局惯性应用市场，“十三五”期间力争在军内完成3-5个产品型号的定型；研制开发智能装备、智能穿戴、自动控制所需的惯性产品，并形成产业化；保持卫星通信终端的优势，积极探索运营服务的商业模式，不断加强系统集成能力；在智能驾考方向继续保持公司市场占有率，将机器人教练、模拟训练、辅助驾驶作为新的方向发展。无人机、光电稳控、雷达探测、红外感知业务将在国防军工、平安城市、智慧营区等领域开展，新老业务互补，融合发展，有望成为公司新的利润增长点。1. **请介绍公司无人机业务的发展情况及核心优势？**

公司无人机业务自2015年开始布局，专注于工业和军工领域应用，与国内同行形成差异化竞争，经过近两年的发展，取得了一定的成效。目前推出了两款产品，分别是长航时无人机和高速无人机，这两款产品目前已经得到客户的初步认可，获得了500多万的订单，年底有望形成1500万的销售收入。公司在无人机业务的核心优势，一是方向选择正确。专注工业和军工的高端应用，提高产品的技术壁垒，避开了盲目开发和一窝蜂的竞争。二是公司具有完整自主可控的产业链。公司具有自主的飞机设计能力，同时具有惯导、飞控、吊舱、卫通等无人机必须的关键技术。 |
| **日期** | 2017年3月9日 |