

北京星网宇达科技股份有限公司投资者关系活动记录表

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 checked="" 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 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	投资者网上提问
时间	2024年5月8日(周三) 下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长迟家升 2、董事、财务总监刘正武 3、副总经理、董事会秘书黄婧超 4、独立董事李擎 5、保荐代表人李钊
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、公司回款问题后续能否解决？</p> <p>您好！公司将通过加强资金预算管理，完善现金预算全流程控制，建立销售收款责任制，成立专项审价小组配合军方审价项目，建立科学的采购物资管理机制，有效借助商业融资，拓展合作的金融机构与支付模式等多种方式，共同改善公司的经营性现金流情况，促进回款速度的加快。公司将根据轻重缓急程度，对于对外支付款项作出及时良好的安排。感谢您对公司的关注！</p> <p>2、公司去年四季和今年一季营收大幅下降的真实原因是什么？难道公司没有正常经营吗？二季以来的情况如何？</p> <p>您好！受用户对产品使用计划调整的影响，2023年四季度和</p>

2024 年一季度，公司产品交付进度有所延缓。感谢您对公司的关注！

3、星网宇达 2024 年二季度结算情况如何？2024 年半年报能否扭亏为盈？

您好！公司目前正在积极推进在手订单的交付保障工作，以及准备新订单的招投标工作，争取尽快完成已交付订单的验收和收入确认工作。公司将继续努力，加强市场开拓，提升整体盈利能力，争取早日实现全面扭亏为盈的经营目标，回馈投资者。感谢您对公司的关注！

4、星网宇达 2023 年计提的坏帐准备能否收回后回冲？星网宇达的客户大多为优质体制内客户，也不差钱，应收款不应该无法收回。2023 年怎么计提那么多应收款减值和其他减值呢？

您好！公司按照《企业会计准则》规定，期末对合并报表范围内的各类资产进行了减值测试，根据期末应收账款账龄和未来预期信用损失率计提坏账准备，对预计可回收金额低于账面价值的存货与商誉计提存货跌价准备和商誉减值准备。应收账款收回后可以冲回已计提的坏账准备。感谢您的关注！

5、请问公司：（1）公司在手订单情况，特种行业需求是否有恢复？公司目前的产能是否能够匹配？（2）公司毛利率波动的原因？24 年是否会恢复？（3）公司惯性测量仪、光电吊舱是否应用于低空飞行器领域，与哪些通航公司有合作关系，未来的业务布局

您好！截至 3 月底，公司在手订单 3.57 亿元。目前公司产品利用率与订单水平匹配。受市场竞争加剧、军品定价规则变动和项目审减的影响，公司毛利率下降。公司将积极开发新产品，开拓新的业务方向，随着新业务的拓展，可提升公司的产品竞争力，提升盈利能力。惯性测量仪、光电吊舱可以应用于低空飞行领域。感谢您对公司的关注！

6、公司惯性测量器及光电吊舱是否用于 EVOLT 低空飞行器，

有何哪些取得适航认证的公司开展合作，谢谢

您好！公司的惯性导航产品和光电吊舱可以应用于低空飞行器。感谢您对公司的关注！

7、迟董事长好。公司连续二个季度营收大幅下滑及亏损，是否有什么问题？今年利润能过亿吗？

您好！受用户对产品使用计划调整的影响，2023年和2024年一季度，公司产品交付进度有所延缓，但总体市场需求趋势保持稳定。感谢您对公司的关注！

8、迟总，预计2024年还须计提减值损失吗？星网宇达近年来的并购项目如星网船电等发展现状和未来前景如何？星网宇达未来是否还会加强外延式并购？

您好！2024年，公司将根据实际经营状况进行商誉减值测试，按照减值测试结果确认是否存在减值。此外，星网船电主要从事信息系统、指挥控制产品的研发、生产，并被认定为北京市知识产权试点单位、北京民营企业中小百强、2023年北京专精特新百强企业和北京市企业创新信用领跑企业。公司将持续寻找具有协同效应的标的公司，通过收并购、业务合作等方式，加快外延式发展步伐，助力公司进一步发展。感谢您对公司的关注！

9、星网宇达准备在无人机、无人车、无人船、卫星通信、信息感知等方面如何开拓国际市场？

您好！公司是行业内少有的兼具无人系统核心部件和无人系统整机研发生产能力的企业，为无人系统提供核心部件，包括卫星导航、卫星通信、光电吊舱等。此外，公司将会持续关注低轨卫星互联网、自动驾驶、低空经济等方向的发展及国际市场的需求。感谢您对公司的关注！

10、星网宇达准备在无人机、无人车、无人船、卫星通信、信息感知等方面如何开拓民用市场？

您好！公司是行业内少有的兼具无人系统核心部件和无人系统整机研发生产能力的企业，为无人系统提供核心部件，包括卫星导航、卫星通信、光电吊舱等。此外，公司将会持续关注低轨

卫星互联网、自动驾驶、低空经济等方向的发展及国际市场的需求。感谢您对公司的关注！

11、迟总，请详细谈谈星网宇达中长期发展规划和 2024 年度发展计划。谢谢！

您好！公司高度重视战略规划，提出“以惯性技术引领智能无人装备发展”的战略和“深耕试训，瞄准装备”的经营策略，目前已形成信息感知、卫星通信、无人系统三大业务板块，产品广泛用于军民两个市场。2024 年度，是公司进一步推动高质量发展的重要一年，公司将持续增强核心竞争力，巩固市场品牌优势，进一步提升行业地位及影响力。特别是抓住低空经济、低轨互联、自动驾驶等三个方向发展的契机，进行积极布局，利用公司已有的技术、产品资源，快速切入，与军品市场相互补充。感谢您对公司的关注！

12、迟总，请您谈谈星网宇达 2024 年还会需面临哪些惊，预期会有哪些喜？

您好！公司 2024 年度在持续推进亚音速巡航靶弹、高亚音速巡航靶弹、超音速巡航靶弹的研发，旨在进一步完善公司的产品谱系，提升产品的核心竞争力。此外，公司正在持续跟踪外贸需求，积极拓展海外业务，如有实质性进展，将另行公告。公司紧紧抓住低空经济和低轨互联网的发展机遇，利用公司的已有技术加快产品开发和市场拓展，争取在军民两个市场上同时得到提升。感谢您对公司的关注！

13、迟总，星网宇达及其子公司有多少已被评为各级专精特新小巨人企业？分别是什么领域？预期还有多少子公司预备入围专精特新小巨人企业？入选专精特新小巨人企业主要享受哪些政策优惠？星网宇达及其子公司准备如何利用好这些优惠政策？

您好！截至 2023 年 12 月 31 日，星网宇达被评为国家级专精特新“小巨人”企业、北京市专精特新“小巨人”企业；星网卫通被评为北京市专精特新“小巨人”企业；星网船电被评为北

京市专精特新“小巨人”企业。公司会持续加强研发团队的建设及对于新技术、新产品的研发投入，确保公司产品持续具有核心竞争力，争取使其更多的子公司获得荣誉。各级政府部门对于被评为国家级“专精特新”小巨人的企业会有财政奖励、银行借款贴息、技改项目补贴等各类优惠政策倾斜，公司将积极利用这些有利优惠政策发展自身，不断提高自主创新研发能力，做好经营管理，以良好的业绩回报广大投资者。感谢您对公司的关注！

14、星网宇达能为飞行汽车提供哪些配套的产品和服务？谢谢！

您好！公司的惯导、卫通产品可以应用在无人机、飞行汽车等飞行器上面，为产品提供配套，相关市场尚在开拓中。感谢您对公司的关注！

15、星网宇达在布局低空经济方面有哪些战略布局、主要产品和关键技术？

您好！公司的卫星通信、惯性导航、光电吊舱、雷达等产品均为无人系统的核心部件，可以应用在低空飞行领域。公司的无人系统整机又是低空经济产业链的重要载体，具有低成本、配置灵活等核心优势。随着低空经济的发展，无人载体的生产制造也会相应增加，相关核心部件和整机系统的市场需求将不断提升。感谢您对公司的关注！

16、星网宇达在布局低空经济方面有哪些战略布局主要产品和关键技术？

您好！公司的卫星通信、惯性导航、光电吊舱、雷达等产品均为无人系统的核心部件，可以应用在低空飞行领域。公司的无人系统整机又是低空经济产业链的重要载体，具有低成本、配置灵活等核心优势。随着低空经济的发展，无人载体的生产制造也会相应增加，相关核心部件和整机系统的市场需求将不断提升。感谢您对公司的关注！

17、星网宇达在推进新质生产力、新质战斗力、新质保障力等方面有何战略考量？

您好！公司始终坚持科技创新作为第一生产力，坚持高质量发展，在“科技强军，产业报国”的使命召唤下，以惯性技术的产业化应用为核心，深耕信息感知、卫星通信和无人系统三大业务领域，力争通过科技创新为国防建设和部队装备保障做出更大贡献。感谢您对公司的关注！

18、请问与小米汽车的合作如何？有批量生产吗？

您好！关于公司的客户合作情况，因涉及商业秘密，在此不便披露。感谢您对公司的关注！

19、星网宇达主要为百度提供哪些产品和服务？

您好！因涉及商业秘密，在此不便披露。感谢您对公司的关注！

20、迟总，星网船电原本是个好企业，星网宇达并购几年来，怎么还需计提损失？请予解释。

您好！星网船电 2023 年经营利润较预期出现下滑，存在商誉减值迹象，经对资产组预计可回收金额进行评估，公司根据评估结果对星网船电长期股权投资产生的商誉计提商誉减值准备。感谢您对公司的关注！

21、贵公司在未来低空经济领域有什么布局？

您好！公司的卫星通信、惯性导航、光电吊舱、雷达等产品均为无人系统的核心部件，可以应用在低空飞行领域。公司的无人系统整机又是低空经济产业链的重要载体，具有低成本、配置灵活等核心优势。随着低空经济的发展，无人载体的生产制造也会相应增加，相关核心部件和整机系统的市场需求将不断提升。感谢您对公司的关注！

22、迟总，星网宇达 2023 年四季报和 2024 年一季报让坚定看好星网宇达长远发展的价值投资者极度失望。分配方案一毛不拔，更不符合新潮流新要求。请予说明深层次原因。

您好！受用户对产品使用计划调整的影响，2023 年和一季度，公司产品交付进度有所延缓，但总体市场需求趋势保持稳定。利润分配方案是基于对公司经营状况的深入分析和对未来可持

续发展的充分考虑制定的，目的是促进公司的长期健康发展，提升公司的内在价值、投资价值。2023 年度利润分配方案，主要是考虑到公司经营的资金需求。公司也会结合发展情况和回款情况，制定半年度和 2024 年度的利润分配方案。感谢您对公司的关注！

23、星网宇达在无人靶机方面有哪些技术优势？如何把无人靶机的技术优势转化为市场优势和订单优势？目前无人靶机的订单如何？预计 2024 年无人靶机的订单规模多少？

您好！公司目前已研发生产低、中、高全谱系无人靶机，飞行速度覆盖 70m/s—310m/s，使用场景覆盖陆用、海用及高原，积累了大过载、大机动、超低空掠海、多机编队、抗干扰等核心技术。产品在装备性能试验、装备试验鉴定、部队日常训练以及重大演练领域得到了规模化应用。截至 3 月底，无人机在手订单 1.7 亿元。感谢您对公司的关注！

24、星网宇达除靶机外，准备在无人机、无人车、无人船、卫星通信、信息感知等方面如何进一步开拓军队市场？

您好！公司是行业内少有的兼具无人系统核心部件和无人系统整机研发生产能力的企业，在布局无人靶机的同时，着力开拓无人靶船等市场。随着产品应用的成熟，赢得了客户的高度认可。此外，公司将进一步由蓝转红，参加装备研发建设、进一步开拓装备市场，结合现有技术，通过增加系统集成平台，构建海陆空一体化的训练体系，满足复杂电磁环境等部队训练场景需求。感谢您对公司的关注！

25、星网宇达目前的在手订单有多少？星网宇达 2024 年营业收入和净利润预计有多少？

您好！截至 3 月底，公司在手订单 3.57 亿元。2024 年具体经营情况请关注公司公告。感谢您对公司的关注！

26、星网宇达在以投资者为本，加强市值管理，保护投资者利益，综合防范风险方面有何实质举措？

您好！公司将会通过落实公司发展战略、持续研发投入、开

拓新业务方向、关注外延式发展的机会等方式，不断提升公司的核心竞争力,提升品牌价值。此外，公司也将结合经营及资金情况，合理制定利润分配政策，积极进行现金分红，提升广大投资者获得感。感谢您对公司的关注！

27、星网宇达的靶弹、巡飞弹等新产品的市场前景广阔和应用场景广泛，有没有形成规模订单？

您好！目前尚未形成规模订单。感谢您对公司的关注！

28、迟总，在大力发展低空经济方面，星网宇达有哪些战略考量？

您好！公司的卫星通信、惯性导航、光电吊舱、雷达等产品均为无人系统的核心部件，可以应用在低空飞行领域。公司的无人系统整机又是低空经济产业链的重要载体，具有低成本、配置灵活等核心优势。随着低空经济的发展，无人载体的生产制造也会相应增加，相关核心部件和整机系统的市场需求将不断提升。感谢您对公司的关注！

29、迟总，请概略谈一下星网宇达 2024 年营业收入及净利润等经营目标。谢谢！

您好！公司高度重视战略规划，提出“以惯性技术引领智能无人装备发展”的战略和“深耕试训，瞄准装备”的经营策略，目前已形成信息感知、卫星通信、无人系统三大业务板块，产品广泛用于军民两个市场。2024 年度，是公司进一步推动高质量发展的重要一年，公司将持续增强核心竞争力，巩固市场品牌优势，进一步提升行业地位及影响力。感谢您对公司的关注！

30、星网宇达在卫星通信方面有哪些技术优势？如何把公司卫星通信方面的技术优势转化为市场优势和订单优势？

您好！在卫星通信领域，公司具备较好的基础和较高的市场占有率。结合低轨卫星互联网的发展，公司正在研制的相控阵天线产品已经完成初步的研发测试，预计在 2024 年第四季度问世。公司还完成了多款新型卫星通信产品的研发和生产，可满足同步轨道卫星的高通量应用。此外，基于传统卫通产品的数字孪生系

统也将为设备的维护和管理提供全新的视角。公司也关注该行业的芯片技术发展,希望通过业务和资本合作,形成战略合作关系,增强公司的核心竞争力。感谢您对公司的关注!

31、星网宇达在天基互联网方面有哪些技术优势? 如何把公司天基互联网的技术优势转化为市场优势和订单优势?

您好!在卫星通信领域,公司具备较好的基础和较高的市场占有率。结合低轨卫星互联网的发展,公司正在研制的相控阵天线产品已经完成初步的研发测试,预计在2024年第四季度问世。公司还完成了多款新型卫星通信产品的研发和生产,可满足同步轨道卫星的高通量应用。此外,基于传统卫通产品的数字孪生系统也将为设备的维护和管理提供全新的视角。公司也关注该行业的芯片技术发展,希望通过业务和资本合作,形成战略合作关系,增强公司的核心竞争力。感谢您对公司的关注!

32、迟总,请谈一下星网宇达在卫星互联网业务方面的战略布局和产品谱系。谢谢!

您好!在卫星通信领域,公司具备较好的基础和较高的市场占有率。结合低轨卫星互联网的发展,公司正在研制的相控阵天线产品已经完成初步的研发测试,预计在2024年第四季度问世。公司还完成了多款新型卫星通信产品的研发和生产,可满足同步轨道卫星的高通量应用。此外,基于传统卫通产品的数字孪生系统也将为设备的维护和管理提供全新的视角。公司也关注该行业的芯片技术发展,希望通过业务和资本合作,形成战略合作关系,增强公司的核心竞争力。感谢您对公司的关注!

33、迟总,请您谈一下星网宇达的无人车和无人船发展战略。谢谢!

您好!随着无人机业务的成熟,公司将复制无人机的成功经验用于其他无人产品包括无人车、无人船方向,构建海陆空一体化的训练体系,打造智能蓝军平台。感谢您对公司的关注!

34、星网宇达在无人车方面有哪些技术优势? 如何把无人车的技术优势转化为市场优势和订单优势? 如何推动无人车

军用市场和民用市场的协同发展？除无人靶车外，公司的无人车产品还有哪些应用场景？目前无人车的订单如何？

您好！公司在无人车的核心部件、核心算法、工程经验等方面具有先发优势，并且具备提供整体解决问题的能力。感谢您对公司的关注！

35、星网宇达在无人机方面有哪些技术优势？如何把无人机的技术优势转化为市场优势和订单优势？如何推动无人机军用市场和民用市场、国内市场和国外市场的协同发展？除无人靶机外，公司的无人机产品还有哪些应用场景？目前无人机的订单如何？

您好！公司的无人机主要是无人靶机，目前已研发生产低、中、高全谱系无人靶机，飞行速度覆盖 70m/s—310m/s，使用场景覆盖陆用、海用及高原，积累了大过载、大机动、超低空掠海、多机编队、抗干扰等核心技术。公司连续多年服务装备性能试验、装备试验鉴定、日常训练以及重大演练等，具备丰富的实践经验。结合低空经济发展，公司在开发更多品类无人机产品，以满足在探测、运输等方面的需求。公司通过募投项目开发，逐步完成高速、箱式等新的无人机技术开发。公司积极开拓海外市场，包括部件及整机产品。未来 2-3 年，公司拟将业务面调整为聚焦无人机产业、全面拓展民用化应用，实现军民两大市场协调发展，成为国内外一流的无人机厂家。截至 3 月底，公司无人机在手订单 1.7 亿元。感谢您对公司的关注！

36、星网宇达在无人船方面有哪些技术优势？如何把无人船的技术优势转化为市场优势和订单优势？如何推动无人船军用市场和民用市场的协同发展？除无人靶船外，公司的无人船产品还有哪些应用场景？目前无人船的订单如何？

您好！公司的无人船属于智能无人系统领域，公司是国内较早致力于无人系统研发和应用的高新技术企业，多年来始终围绕无人系统进行布局。公司是行业内少有的兼具无人系统核心部件和无人系统整机研发生产能力的企业，是国内试训领域的领军企

业。结合无人机的经验，无人船也可参照无人机的商业模式。公司对客户理解更为深刻，落地更快。无人船团队成员，具有丰富的项目经验，多次参与重大项目。目前公司无人船已完成部分产品的开发，形成 3000 余万元订单。感谢您对公司的关注！

37、星网宇达在无人驾驶方面有哪些技术优势？如何把无人驾驶的技术优势转化为市场优势和订单优势？

您好！星网宇达是军用无人领域的先行者，在这个方向上，公司跟踪多年，做了长期储备，具有先发优势。在器件方面，公司的卫星通信、惯性导航、光电吊舱、雷达等均为无人驾驶的关键技术，公司已经为不同的厂家持续提供部件级配套。在整车方面，公司可以在导航、测控等方向为无人驾驶提供技术支持，还可以实现路径规划、自动跟踪、地图自建等功能，适用于结构化道路和非结构化道路。公司参加了某跨越险阻比赛，取得优异成绩后，又中标某无人车项目，已完成小批量交付。感谢您对公司的关注！

38、星网宇达准备如何开拓低空经济的广阔市场？

您好！低空经济作为战略性新兴产业，具有广阔的发展前景，给公司带来了千载难逢的发展机遇。公司的卫星通信、惯性导航、光电吊舱、雷达等产品均为无人系统的核心部件，可以应用在低空飞行领域。同时，公司也在大力研发新型无人机产品，探索新的运营模式，以适应低空经济的发展。除此之外，公司也在持续关注民用运输和其他方面的应用。感谢您对公司的关注！

39、请问星网宇达 2024 年的经营目标？营业收入目标和净利润目标分别是多少？

答：您好！公司高度重视战略规划，提出“以惯性技术引领智能无人装备发展”的战略和“深耕试训，瞄准装备”的经营策略，目前已形成信息感知、卫星通信、无人系统三大业务板块，产品广泛用于军民两个市场。2024 年度，是公司进一步推动高质量发展的重要一年，公司将持续增强核心竞争力，巩固市场品牌优势，进一步提升行业地位及影响力。感谢您对公司的关注！

40、迟总，今年以来有新的订单吗？俄乌战争两年多了，各式无人作战设备相继亮相，通过实战对各种装检验。贵公司是否有通过俄乌战争的实况研发出更多接近实战或更加优良无人装备打算，为保家卫国做出更多的贡献！谢谢！

您好！截至3月底，公司在手订单3.57亿元。公司拟在现有无人机业务基础上，进一步研发超音速靶机、靶弹、倾转式无人机等整机产品。除此之外，公司也在持续关注民用运输和其他方面的应用。感谢您对公司的关注！

41、迟总，请谈一下星网宇达的中长期发展战略。谢谢！

答：您好！公司高度重视战略规划，提出“以惯性技术引领智能无人装备发展”的战略和“深耕试训，瞄准装备”的经营策略，目前已形成信息感知、卫星通信、无人系统三大业务板块，产品广泛用于军民两个市场。未来，公司将复制无人机的成功经验用于其他无人产品方向，构建海陆空一体化的训练体系，打造智能蓝军平台。为确保可持续发展，公司将继续加大在民用领域的投入，集中力量开发自动驾驶、卫星互联网终端等产品，形成军品与民品业务同步发展的良好格局。感谢您对公司的关注！

42、迟总，星网宇达如何打造好星网品牌？谢谢！

您好！公司将会加大品牌建设和品牌宣传力度，通过保证产品质量及服务质量，提升公司的知名度以推动公司业务向更高层次发展，确立公司在无人系统相关领域的技术研发与产业化应用的领先地位。针对不同市场要求，着力打造“星网”品牌，使每一个产品都能够共享品牌的优势，在特定市场范围和技术领域内做到业内知名。坚持以客户为中心，进一步完善售后保障服务，增强产品在军品及民品市场的认可度。感谢您对公司的关注！

43、星网宇达在发展人形机器人方面有哪些战略布局、主要产品和关键技术？

您好！公司未布局人形机器人，但公司惯导产品可为人形机器人提供配套。感谢您对公司的关注！

44、你好！公司的无人驾驶民用订单如何？

您好！公司的组合导航产品可以为车辆提供准确的方位信息、姿态信息、运动参数等，保证车辆实现智能化无人驾驶，目前公司已经与多家无人驾驶厂商展开合作。感谢您对公司的关注！

45、迟总，请谈一谈星网宇达的无人机发展新战略。尤其是军用民用无人机统筹发展，军用无人机全谱系发展的战略考量。谢谢！

您好！公司拟在现有无人机业务基础上，进一步研发超音速靶机、靶弹、倾转式无人机等整机产品。除此之外，公司也在持续关注民用运输和其他方面的应用。感谢您对公司的关注！

46、你好！公司现在的产能利用率如何？蜂群无人机和超音速无人机的现在订单和将来的前景如何？

您好！公司目前产能利用率与订单情况相匹配。公司的智能蜂群控制的抗干扰隐身无人机项目于 2023 年获得“北京市科学技术二等奖”，产品已批量供货。超音速无人机正在研发当中。感谢您对公司的关注！

47、请问 2024 年度公司的经营规划和业绩目标，请迟董事长答复

您好！公司高度重视战略规划，提出“以惯性技术引领智能无人装备发展”的战略和“深耕试训，瞄准装备”的经营策略，目前已形成信息感知、卫星通信、无人系统三大业务板块，产品广泛用于军民两个市场。未来，公司将复制无人机的成功经验用于其他无人产品方向，构建海陆空一体化的训练体系，打造智能蓝军平台。为确保可持续发展，公司将继续加大在民用领域的投入，集中力量开发自动驾驶、卫星互联网终端等产品，形成军品与民品业务同步发展的良好格局。感谢您对公司的关注！

48、在 2023 年报中，董事会在展望 2024 年度工作时提到了“迎难而上”。请问：根据公司研判，2024 年面临的新的“困难”主要是什么？同时又面临哪些新的“机遇”？

您好！受国内外复杂形势变化等诸多因素的影响、军方对武

器装备的需求重点和优先方向也存在调整 and 变化, 如果未来国防军工政策和计划发生变化, 可能影响公司相关产品的市场规模和交付进度, 导致公司的收入和业绩出现波动。此外, 公司部分产品的价格由军工审价机制确定, 最终价格存在不确定性, 存在最终价格低于暂定价格的可能性。2024 年是新中国成立 75 周年, 是实现“十四五”规划目标任务的关键一年, 也是实现建军百年奋斗目标的关键年。全军年度军事训练全面开启, 实战化训练已成常态, 这将为军工行业持续发展提供空间。感谢您对公司的关注!

49、您好! 我来自四川大决策

尊敬的董秘, 公司一季度营收为何大幅下滑, 净利润为何大幅亏损, 是否有季节性因素?

您好! 公司的收入确认存在季节性特征。感谢您对公司的关注!

50、“特别是新型惯性器件的出现, 极大的降低了惯性产品的成本”。请问: 新型惯性器件主要有哪些? 公司在这方面布局情况如何?

您好! 新型惯性器件主要指的是 MEMS、半球谐振类产品。公司尚在调研拟通过自研和合作等方式加快产品的开发, 随着新型惯性器件的成熟和精度的提高, 将逐步替换传统惯性器件, 成为惯性产品的主流。感谢您对公司的关注!

51、星网宇达生产的无人机运用了自主研发的无人机发动机了吗? 谢谢!

您好! 尚未使用。感谢您的关注!

52、您好, 自贵公司上市之日我一直关注着, 并长期持有公司股票, 看了 24 年一季报还有几个亿的应收账款, 库存也有几个亿, 另外跟小米汽车合作并提供部件极配套并没有提及, 请问迟董, 公司 24 年后三个季度如何扭亏为盈, 回报投资者, 给我们股东信心。

您好! 您提到的应收账款和存货, 也是我们自身比较关注的

两个问题。总体来看，公司的客户资信情况良好，应收账款质量较好。公司已严格执行应收账款减值政策，同时，也在内部推出应收账款催收政策，强化应收账款管理。存货方面，主要是受到行业模式的影响，为了快速响应客户产品交付及服务保障需求，公司需要提前备货。一方面，公司将从采购、销售、仓储等方面入手，加强管理；另一方面，通过对历史数据的分析，优化采购时间，进一步优化存货周转率、降低产品库存风险。与客户合作的情况，由于商业保密等原因，不便披露，如果有重大进展，公司将按照信息披露要求进行披露。感谢您对公司的长期关注！

53、2024 年尚未看到星网宇达的大订单公告，具体什么原因？

您好！公司将严格按照相关法律法规及时履行信息披露义务。感谢您对公司的关注！

54、星网宇达在推进外延式发展，积极参与无人智能化行业并购整合方面是如何审慎考虑的？

您好！公司持续关注行业发展，寻找拓展上下游产业链的投资机会，不排除通过外延发展，将人工智能新技术应用于无人系统产品，加速公司产品的智能化进程。感谢您对公司的关注！

55、星网宇达虽然 2024 年一季报为小亏 0.06 元，但因 2023 年报仅为 0.27 元，基数较低，只要星网宇达稳健经管，有效风控，2024 年报实现营业收入 5-8 亿元，每股收益 0.5-0.8 元，业绩增长 100%-200%还是极有可能。星网宇达上下一心，努力奋斗，攻坚克难，完全有可能实现这个小目标。相信星网宇达仍然值得信任和期待，不折不挠还是英雄好汉！加油！星网宇达！迟总，您怎么看？

您好！感谢您的鼓励及建议，我们将会继续努力！

56、迟总，截止 2024 年 5 月 8 日，星网宇达的在手订单共有多少？我预估至少应有 4-5 个亿。2024 全年订单 5-8 个亿，还是经过努力是完全能够实现的。迟总，请问星网宇达当前订单数据和订单预计是多少？

您好！截至3月底，公司在手订单3.57亿元。感谢您对公司的关注！

57、请问星网宇达与腾盾在无人机方面目前还有合作吗？

您好！因涉及商业秘密，在此不便披露。感谢您对公司的关注！

58、迟董事长好。公司去年四季度、今年一季度营收不足亿元，大幅亏损，且查阅相关资料，公司自去年6月中过一大标外，去年7月以来至今中标金额不足1亿元，公司经营是否出现重大问题？公司目前在手订单还有多少？

您好！公司订单除来源于招投标项目外，还有一些是商务谈判采购，因此中标信息不能推断公司整体情况。但受最终用户对产品使用计划调整的影响，产品采购和交付进度有所延缓，因此2023年及2024年一季度，业绩均有下滑。截至3月底，公司在手订单3.57亿元。感谢您对公司的关注！

59、星网宇达在6G通信方面有哪些提前布局？

答：您好！公司暂未参与相关的项目，但我们会持续关注相关前沿技术的创新和升级。感谢您对公司的关注！

60、星网宇达与亦庄国投共同成立的北京星华智联投资基金能否逢低购买星网宇达1000万股至2000万股？基于星网宇达的发展前景，投资收益率不会太低，也便于快速高效退出。迟总，您怎么看？

您好！星华智联作为股权投资基金，星华智联投资基金无法买入上市公司股票。感谢您的关注！

61、星网宇达今年或明后年有无定增计划？下次定增项目主要考虑无人机、无人车还是无人船项目，还是通盘考虑？

您好！公司会结合发展状况、市场需求，以及公司的资金情况，确定是否进行再融资。感谢您对公司的关注！

62、星网宇达目前面临哪些主要矛盾问题？最主要的矛盾问题是什么？现近期最难的时候过了吗？此次有哪些教训？

您好！公司面临着市场竞争加剧、军工审价、公司规模扩大

带来的管理问题、人才资源不足等风险，公司会加强政策风险管理能力，合理安排产业布局，提高抗风险能力，努力保持主营业务平稳健康发展，积极开拓新市场、新赛道，不断扩大产品的应用领域。感谢您对公司的关注！

63、星网宇达研发的巡检机器人有哪些应用场景？现市场推广情况如何？巡检机器人的现有订单有多少？

您好！公司研发的巡检机器人，主要指轨道检测车，目前已在高铁上进行应用。感谢您对公司的关注！

64、星网宇达每股净资产和每股资本公积金很高，考虑星网宇达的发展资金需求量大和当前复杂形势下风险防控需求，此次可暂不进行现金分红，但可实施十送十股或十送五股，便于加强公司市值管理。你怎么看？

您好！感谢您的关注及建议，公司根据实际经营情况及未来发展战略规划，审慎决策利润分配事项。公司高度重视回报广大投资者，并积极响应上市公司现金分红、提高投资者回报的政策原则。公司也会结合发展情况和回款情况，制定半年度和 2024 年度的利润分配方案。感谢您对公司的关注！

65、星网宇达一向坚持投资者至上，准备如何以卓越业绩和让投资者满意的分配方案回报星网宇达的广大投资者？如何坚定星网宇达投资者的价值投资、长期投资的信心？

您好！公司为更好回报投资者，将继续努力经营，提升自身的投资价值，切实维护中小投资者利益，未来公司也将继续以增强投资者回报为导向，增强投资者长期持有的信心，实现公司与股东共同发展。感谢您对公司的关注！

66、星网宇达在引进战略投资者尤其是央企战略投资者方面有何考虑？有何具体推进措施吗？

您好！公司期待能够与星网宇达协同发展的国资机构和央企战略投资者合作，共同推动公司的发展，并将严格按照相关法律法规及时履行信息披露义务。感谢您对公司的关注！

67、星华智联投资基金最近几年投资了哪些好项目？投资收

益如何？星网宇达目前相对低估，星华智联投资基金若能逢低买入 1-2 亿市值的星网宇达股票，投资回报率应该不会太低。迟总，您怎么看？

您好！公司将按照信披规则及时披露星华智联基金的投资项目及投资收益。作为股权投资基金，星华智联投资基金无法买入上市公司股票。感谢您对公司的关注！

68、迟总，京东总部和星网宇达都地处北京亦庄，且都有无人车、无人机等无人智能化板块。星网宇达有资质优势和技术优势，能否请北京市政府有关部门帮助对接，引进京东为战略投资者。迟总亦可努力与刘强东总主动对接，真诚引入京东集团为星网宇达的战略投资者，协同推进无人智能化业务发展，也有助于星网宇达的可持续发展。迟总，您觉得此建议是否可行？

您好！感谢您的建议和指导。

69、星网宇达主要为小米汽车提供哪些产品和服务？

您好！因涉及商业秘密，在此不便披露。感谢您对公司的关注！

70、星网宇达主要为美团提供哪些产品和服务？

您好！因涉及商业秘密，在此不便披露。感谢您对公司的关注！

71、迟总，您是否坚定看好星网宇达的发展前景？若坚定看好，可否考虑加大增持 1 亿元？李国盛副董事长和徐烨锋总经理若也坚定看好，是否亦可考虑适当增持？

您好！感谢您的建议。

72、迟总，建议星网宇达早日引入央企战略投资者。建议主动对接中国星网集团，设立星网宇达雄安分公司，共同打造星网品牌。美有星链，中有星网。星网宇达若以无人智能化和卫星互联网为发展主业，未来若能纳入中国星网集团体系，成为中国星网集团的唯一上市公司，前途必将不可限量。迟总，您认为此建议是否可行？

您好！感谢您的建议。

73、迟总并众高管，如果看好星网宇达的美好未来，建议能够大幅增持。迟总，怎么看？

您好！感谢您的建议。基于对公司未来发展的信心和对投资价值的判断，本着担当负责的发展理念，同时提升投资者信心，切实维护中小投资者利益和资本市场稳定，我本人已经提出了增持计划并正在实施。截至 2024 年 5 月 7 日，已通过深圳证券交易所集中竞价交易的方式累计增持公司股份 301,900 股，占公司总股本的 0.15%。此外，公司拟回购股份用于员工激励，该议案已提交至年度股东大会。感谢您对公司的关注！

74、请问星网宇达 2024 年 3 月 31 日至今的订单履行情况如何？预期半年报能否扭亏为赢？

您好！截至 3 月底，公司仍有在手订单 3.57 亿元，公司订单周期多数为 3-6 个月。感谢您对公司的关注！

75、星网宇达的无人车、无人船发展得怎样了？无人车和无人船的订单如何？

您好！公司已完成某型无人车的定型和小批量供货，已签订 500 余万元订单；无人船已完成部分产品的开发，形成 3000 余万元订单。感谢您对公司的关注！

76、迟总，建议星网宇达 2023 年分配方案改为 10 送 10 股，并送 1 元。

您好！感谢您的建议。

77、迟总，建议星网宇达早日引入央企战略投资者。建议您主动接洽中国星网集团，共同打造星网品牌。美有星链，中有星网。您怎么看？

您好！感谢您的关注及建议，公司是国内较早致力于无人系统开发和应用的的高新技术企业，多年来始终围绕无人系统进行布局，在深入研究无人系统核心部件的同时，大力开展无人系统整机的研发，产品已广泛用于部队训练和试验。经过多年的努力，公司已成为国内试训领域的领军企业，多次服务保障军内重大演

训活动，在行业内有一定的知名度。公司期待能够与星网宇达协同发展的国资机构和央企战略投资者合作，共同推动公司的发展。同时，公司也将一如既往做好经营管理，以良好的业绩回报广大投资者。感谢您对公司的关注！

78、迟总，请问星网宇达截止 2024 年 5 月 8 日，在手订单有多少？订单具体品类和数量构成如何？

您好！公司仅在每季度结束，统计在手订单情况。截至 3 月底，公司在手订单 3.57 亿元，其中信息感知类 8000 万元、卫星通信类 2600 万元、无人系统类 2.52 亿元。感谢您对公司的关注！

79、迟总，截止 2024 年 4 月 30 日，星网宇达的股东人数为多少？

您好！公司截至 4 月 30 日的股东人数为 26,824.00 人。感谢您对公司的关注！

80、星网宇达主要为航天彩虹等无人机生产企业提供哪些产品和服务？除吊舱外，未来会否为国内外无人机生产企业提供无人机发动机？

您好！因涉及商业秘密，在此不便披露。感谢您对公司的关注！

81、请问：公司前期跟踪的海外业务，主要是整机方向，还是部件方向？

您好！公司前期跟踪的海外业务，包括部件和整机。感谢您对公司的关注！

82、前段时间，因军改等原因，公司主要客户的项目招标和验收进度有所推迟。请问：根据公司了解到的情况，上述因素导致的项目延迟，大概到什么时候将回归正常？

您好！受用户对产品使用计划调整的影响，2023 年和一季度，公司产品交付进度有所延缓，但总体市场需求趋势保持稳定。感谢您对公司的关注！

83、公司在 2023 年度报告中指出：“特别是新型惯性器件的出现，极大地降低了惯性产品的成本。”请问：新型惯性

	<p>器件主要指的是什么？公司在“新型惯性器件”方向的布局及发展情况如何？多谢！</p> <p>您好！新型惯性器件主要指的是 MEMS、半球谐振类产品。公司尚在调研拟通过自研和合作等方式加快产品的开发，随着新型惯性器件的成熟和精度的提高，将逐步替换传统惯性器件，成为惯性产品的主流。感谢您对公司的关注！</p>
附件清单(如有)	
日期	2024-05-08 18:24:20