

证券代码：300719

证券简称：安达维尔

北京安达维尔科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2018-002

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ <u>参加机构策略会</u> ）
参与单位名称	新时代证券： 马向红，张礼杰 中信证券：李建伟 方正富邦基金：关旭
时间	2018年6月15日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书乔少杰先生、财务负责人徐艳波女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问：主要业务介绍（涉足的业务，主要子公司，营收规模，毛利率，市场占有率等），目前的市场格局情况，未来市场空间、战略布局（军品、民品）情况。</p> <p>答：公司的主营业务包括航空机载设备研制、航空机载设备维修、测控设备研制、飞机加改装、信息技术开发五大板块。</p>

主要业务在公司信息披露文件、宣传片和宣传册里有比较详细的描述，营收规模毛利率等可详见公司公开披露文件。未来的战略布局公司计划向除航空以外的领域进行拓展

问：安达维尔、航新科技、海特高新等航空维修优劣势比较分析。

答：大的维修厂家对机载设备的维修专业很多是重叠的，只是各自的优势项目不同。对于市场占有率没有官方的权威数据统计，所以目前没有确切数字。

问：总体看，各项业务毛利均呈现下降趋势，主要原因有哪些？为了扩大市场规模，主动降低产品价格？市场竞争加剧？成本（人工，原材料等）上升？

答：公司产品类型较多，定制化特点明显，不同产品毛利率不同，尤其测控产品尤为明显，各年度毛利率表现不趋于一致，但整体上处于稳定区间，与人工、原材料关系较弱。

问：航空维修许可证方面的知识，世界及我国范围内主要的航空维修许可证？

答：世界主流的美国的 FAA，欧洲的 EASA，中国的 CAAC。

问：主要维修的机载设备有哪些？维修频率怎样？维修附加值高低情况介绍。航空维修哪些细分领域附加

值比较高？目前公司的航空维修业务涵盖了哪些领域？
未来在航空维修领域进一步的拓展计划战略？

答：气动起动机、刹车组件、预冷活门、热交换器等 备用综合飞行显示器、高频收发机、ATC 应答机、飞行控制组件等 送修频率不好统计。

航空维修主要分类：机体维修、发动机维修、附件维修。公司目前只涉及到附件维修。计划：继续开发新机型的项目能力，同时引进多系列维修测试设备，包括燃油喷嘴测试系统、机轮维修生产线、机轮脱胎机、喷砂处理设备、机轮全自动清洗线、涡流探伤设备、复合材料等，并新开拓了发动机燃油、控制及反推系统维修能力，以及机轮刹车等。

问：测控设备研制业务面临的市场竞争压力最小？
主要给军方供货？

答：每项业务基本都存在市场竞争方，竞争压力的大小主要看以什么标准去厘定。目前测控设备军品的营收大于民品。

问：募集资金投资项目进展情况，产能情况，对公司业务的影响。

答：募集资金按照募投项目的实施计划有序进行，公司内部设有专门的管理部门。公司的产能不存在问题，会依照订单的数量提前储备。整体的募投项目对公司的

业务肯定是整体促进的。

问：公司的主要壁垒优势，军品资质进展。

答：主要壁垒优势包括技术壁垒、资质壁垒、资金壁垒、人才壁垒、营销优势；军品四证齐全。

问：2017年应收账款大幅增加的主要原因是什么？

答：公司2017年底应收账款余额3.92亿元，与期初相比增幅较大，原因为：2017年受军方客户业务流程调整的影响，四季度发生的军方应收账款未能于年底之前完成集中回收，导致2017年底账龄在一年以内的应收账款大幅增加，该情况随着客户后续付款节奏的有序安排将逐步好转。至2018年一季度末，应收账款余额为2.84亿元，主要为应收军方及军工单位的款项，无回收风险。

问：公司研发情况（技术储备，研发团队，研发投入等）介绍，人才队伍是否稳定？

答：公司的技术分为战略研发项目、预研项目、科研项目，前两项中均有技术储备。研发投入在2017年上升的较多。公司人员有正常的流动性，整体年约10%的考核指标，对于中层和核心技术人员会有一定的激励政策，例如股权激励计划，人才队伍相对稳定。

问：下游客户的用户粘性如何？客户过于集中的风险如何化解？

答：公司的主要客户为军方、中航工业、南方航空、中国国航、东方航空等商业航空公司、各主要通用航空公司等。2018 年以来，公司仍坚持“以客户为中心，追求最高的客户满意度”的服务理念，积极拓展业务，客户群体不断扩大，公司目前仍以航空为主业，客户相对比较稳定，客户粘性较好。客户集中说明恰恰说明公司的营销渠道优势比较明显，没有明显的风险。当然，公司也在开拓航空以外的业务，通过现有产品和技术发展新的客户资源。

问：“民参军”政策对公司业务的影响分析。近年来公司获得的政府补贴情况。

答：借助国家对相关产业的政策支持，把握飞机系统及设备国产化的行业大趋势和军民融合的国家大战略，将军用航空领域的先进技术成果应用到商业航空和通用航空领域，同时将商业航空与通用航空等技术领域的新理念和新技术，分享并融合进军用航空领域，真正实现在产品、技术、服务、业务层面的军民融合，形成多元化、系列化、平台化、标准化和综合化的产品及服务，带动商业模式的全面升级，促进公司长远发展。

政策优惠：军民融合军品免税政策；公司享有高新技术企业减税政策，此外还有维修退税及软件退税的政策。

2014-2017 年政府补助为：（单位：万元）

	2014 年	2015 年	2016 年	2017 年	2014-2017 年合计
政府补助占利润总额比例	9.25%	38.24%	20.28%	33.11%	25.76%
各类退税占政府补助比例	81.24%	93.51%	89.72%	90.42%	90.65%

公司的政府补助主要是与公司日常经营活动相关的各类退税，约占政府补助总额的 90%。

投资者接待过程中，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照《信息披露管理制度》等规定执行，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深圳证券交易所要求签署调研《承诺书》。

附件清单（如有）	无
日期	2018 年 6 月 15 日