

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：2020-004

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"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：_____
参与单位 名称及人员 姓名	招商证券 岑晓翔、杨雨南 东吴证券 王友红 兴业基金 陈旭 凯石基金 赵晨凯 合众资产 金研
时 间	2020年6月10日 上午10:00
地 点	电话会议
上市公司 接待人员 姓名	副董事长：乔少杰先生 董事会秘书：杜筱晨女士
投资者关系活动主要内容	
<p>本次活动先为公司情况简要介绍（安达维尔概况、战略发展模式、目标规划及竞争优势、企业远景展望等维度），重点介绍了公司的主要产品和产品线的增长逻辑，以及公司核心业务、战略业务和新兴业务的发展模式，之后由线上机构投资者提问公司回复，主要问题如下：</p> <p>1、问：公司目前三大主营业务的市场竞争格局如何？</p> <p>答：在机载设备领域，公司的产品很多是随着科研型号进入，直升机座椅目前绝大多数为单一供货商；导航类产品同中航的某些厂（所）有一定的竞争关系，很多时候是招标后确定供应关系；还有一些产品，比如说实兵交战系统，目前公司的产品进入较早，产品相对成熟，竞争情况还不确定。在维修领域，竞争方较多，大</p>	

家都专注自己的优势各自发展，打造精品项目有利于公司在竞争中占据更大的市场份额。测控设备领域的技术通用性较强，公司的原位测试设备和伴随保障系统具有先发优势，竞争优势较为明显。

2、问：公司认为在竞争中的核心优势是什么？

答：公司具备经验丰富的销售团队，能快速的发现客户的需求和痛点。同时，公司的产品转化能力很强，很多产品都是快速的从无到有，再到迅速的占领市场。公司一直致力于打造综合的技术方案提供商，切实的解决客户的问题。

3、问：公司未来的业绩增长主要还是依靠航空座椅吗？

答：航空座椅只是公司的一个主要的产品线，公司目前具有 13 条产品线，7 条军用的，6 条民用的。座椅是公司里相对成熟的产品线，在近年座椅中心也给公司带来了较好的业绩支撑。但随着公司其他产品线的陆续发展，今年客舱中心的营收就将超过座椅中心，公司未来的业绩增长是依靠公司 13 条产品线的复合增长。

4、问：公司的座椅既有直升机又有运输机的，从技术含量上看直升机座椅的技术含量高于运输机座椅吗？

答：公司在座椅方面的核心技术包括抗坠毁技术、防弹技术、人机交互技术。针对不同型号的飞机或者说不同用途的飞机，对座椅的功能需求也会有区别，例如抗坠毁技术一般都用于直升机上，但是运输机座椅也有水平冲击、垂直冲击要求，所以不能简单的用技术含量的高低来衡量。

5、问：公司 2020 年的业绩支撑是什么业务？

答：公司在 2020 年的客舱业务增速比较明显，整机装甲和整体客舱业务都有较大的进展。另外，公司的测控业务去年做了拆分，分成了保障中心和测控中心，目前整体看发展势头持续向好，预计也会有较大的增长。公司的维修业务受到疫情影响，公司已经调低了增长的预期。

调研过程中，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格按照公司《信息披露管理制度》等规定，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。

附件清单	无
日期	2020 年 6 月 10 日