

# 润贝航空科技股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

证券代码：001316

证券简称：润贝航科

编号：2022-05

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	南方基金 郑勇 国信证券 张玮航 刘子栋 鹏泽资本 张文欣 高盈国际 李九池
时间	2022年12月13日
地点	润贝航科会议室
上市公司接待人员	副总经理：田野 证券事务代表：陈晓宇
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、 润贝航科简介环节</p> <p>二、 互动交流环节</p> <p>1. 请问公司很多产品是从国外进口，那么在国际局势比较复杂的情况下，如何确保采购不受到重大影响？</p> <p>从供应稳定性来说，公司所进口的产品主要为民用航空领域的航材，由于国内运营中的飞机主要采购的是波音、空客的各型客机，波音、空客等公司均在国内进行飞机制造的转包生产，航空产业链的国际分工程度较高，产业链分工较为成熟，因此供应链稳定性相对较高。另一方面公司深耕航空材料供应链十几年，与主要的航空材料上游供应商建立了长期稳定的合作关系。</p>

而采购成本方面，2018年8月受贸易摩擦影响，润滑油和润滑脂等产品曾经实施过加征25%的关税，但2019年9月起不再加征，并对已加征的关税税款予以退还。2020年9月，国务院关税税则委员会发布相关公告，继续保持不加征关税的政策。2021年3月，财政部及海关总署发布通知，自2021年1月1日至2030年12月31日，对民航相关航材免征进口关税。在0关税的背景下，整体来说采购成本也是具有稳定性的。

## **2. 目前全球疫情反复，部分地区供应链可能不稳定，公司如何确保给下游客户供给航材的时效性呢？**

公司较早在行业内开启信息化管理，积累了大量客户应用数据。公司会根据下游客户经营特点，如航班飞行状况、飞机的维修或定检计划、飞机制造商生产计划等因素，并结合公司自身的库存状况对通用性较强且使用频率较高，用量相对较大或者相对稳定的航材进行针对性备货，既能保障客户对航材的安全库存，又避免仓库积压浪费。

此外，公司与部分客户采用寄售服务模式，公司将相应的产品发送至客户指定的寄售仓库，客户可随时领用，定期结算。此种模式能有效降低客户备货压力，同时也提高了客户对公司的粘性。

物流方面，为及时响应航空领域客户时效性要求，公司在全国建立仓库或服务网点，并需要了解航材存储特殊要求，做好库存管理，动态跟踪客户的产品消耗情况，及时配送。

## **3. 公司向上游原厂采购的价格如何确定？有些交付周期较长的航材成本波动水平是怎样的，公司如何保持合理的利润水平？**

公司与主要的供应商通常会签订合作框架协议或授权分销书，主要供应商会基于双方的历史合作情况及公司的年度采购计划，在产品分销商面价基础上给予公司一定的折扣，最终协商出具体产品的年度采购价格，该价格年度内相对稳定。

公司在销售时定价整体采用成本加成原则，并且由于航空业对专业性、安全性及适航性要求极高，下游客户必须根据飞机维修手册等专业技术资料采购航材，价格敏感度较低，因此公司对于成本波动的传导有一定主动权。

另外，对于向海外供应商采购的汇率波动风险，公司财务部门定期监控公司外币交易和外币资产及负债的规模，并根据汇率变化灵活安排购汇付汇时间，以在一定程度缓冲汇率波动风险。此外，公司将在充分调研与分析可行性的基础上，择机考虑通过远期结售汇、外汇套期保值等手段努力规避汇率风险。

#### **4. 公司国产化航材的增长，在行业方面有哪些促进因素？**

主要分为两个方面。商飞 C919 的交付商用，将提升飞机制造领域对于航空材料的需求。公司全资子公司润和新材料的部分国产化航材已获得中国商飞工艺材料产品批准书，未来品类料将不断扩充，这是公司国产化航材业务的机遇之一。

另一方面，全资子公司航信科技、润和新材料已取得民航局批准的 PMA 认证（零部件制造人批准书），民用航空用化学产品设计/生产批准函、MDA（改装设计批准书）、CTSOA（技术标准规定项目批准书）等多项适航认证，并开发出几十款国产化航材产品，可以在国内航司飞机上使用，用于替代进口航材。在民航产业国产化提速的大背景下，公司另外两类客户（航空公司和飞机维修领域客户），对于在飞机运营维护修理当中选用航材的国产化替代，是另外一方面的机遇。

#### **5. 公司国产化航材业务方面有什么优势？**

公司是行业内为数不多且较早从航材分销业务向国产化自主研发航材转型的企业。经过多年在航材领域的沉淀，公司布局了丰富的产品研发技术储备，建立了完善的适航认证体系。同时依靠公

	<p>司成熟的销售与服务体系，快速实现从研发、认证到销售的闭环。在产业链上相当于把握住了“微笑曲线”的高附加值的左右两端。未来我们将不断加强研发投入，努力提升国产化航材市场占有率，实现拓品类和拓市场的双向发展。</p> <p><b>6. 疫情防控政策优化，对于航空业整体以及公司业务的影响是怎样的？</b></p> <p>根据行业内的数据统计，疫情防控政策的优化对于航班量是有一定提升的，比如航班管家、飞常准等最新数据显示，上周(12.5-12.11)民航国内客运航班量达到 3 万多架次，环比上上周增长在 60% 以上。但是由于疫情反复，各地出现疫情高峰的情况也有区别，所以对于行业整体复苏的情况，我们也在观望当中。</p> <p>具体到对于公司业务的影响，公司的主要产品有几类：航空油料、航空原材料及消耗件、航空化学品、地面支持设备等，其中与航班量直接相关度最高的是航空油料。而针对其他几类产品而言，在飞机的维修保养方面，客户常采用日历小时与飞行小时/飞行循环孰先达到即进行检修的方式，所以航班量的变化对于这几类产品消耗量的需求影响，相对于航空油料而言显著性稍低。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 12 月 13 日