

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：2023-06

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（券商策略会）
参与单位名称及人员姓名	<p>一、11月17日（现场调研） 天风证券 张樨樨、厉泽昭；大成基金 刘芳琳</p> <p>二、11月20日（路演活动） 前海开源基金 黄傲雪；摩根士丹利基金 雷志勇、繆东航、孙人杰；融通基金 陈泽伟；国投瑞银 彭宇霆</p> <p>三、11月21日（路演活动） 创金合信基金 罗水星；鹏华基金 王云鹏；长城基金 艾抒皓</p> <p>四、11月23日（券商策略会交流） 诺安基金 周小琪、赵森；中庚基金 孙伟；远望角投资 包家昊；中国平安养老保险 袁帅；中信证券 管宸昊、刘同心、陈钰文；东方红资管 向仕杰；长信基金 黄振华</p>
时间	2023年11月17日-11月23日
地点	公司会议室、券商策略会举办酒店、各投资机构办公地址
上市公司接待人员	副总经理、董事会秘书：田野 证券事务代表：邵晨
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、自研业务的发展会影响分销的业务量吗？ 公司分销业务中，油料业务约占总体营收规模的四成，油类产品</p>

因受到标准限制，暂时无法实现国产化替代。其他的业务份额中，公司分销业务的常备料号超过 7000 种，公司目前阶段只对部分料号实现了国产化。长期来看，自研业务和分销业务的下游是同一批客户，航材的国产替代会对分销业务产生一些影响，但公司下游的客户粘性较高，大部分的供应商与公司的业务暂没有因部分料号的自产而受到影响。另外，国产化产品的毛利率相对分销业务较高，不会降低公司的盈利能力。

2、请谈谈对四季度的业绩预期。

行业方面，2023 年前三季度民航客运及货运规模已超过了 2019 年同期。2023 年第四季度国际航线的运输总量同比增长明显，国际航线航班增加的态势有望持续。展望四季度，公司业务维持高景气度的同时，也会受到固定资产转固、股权激励股权支付费用摊销及汇率波动的影响。

3、请谈谈对公司未来毛利率的预期？

公司分销业务的毛利率较为稳定，但也会受汇率波动、欧美通货膨胀、供应商提价等诸多因素影响；公司自研业务的毛利率相对较高，对公司整体毛利率的拉动效果较为明显，随着公司自有产能的投产、通过适航认证的产品型号和销售规模增加，预计自研业务毛利率会在有限的降低后保持稳健。

4、公司做自主国产化航材的优势有哪些？

公司深耕民航业多年，丰富的分销经验使得公司熟悉行业的产品体系，且具备航材销售渠道优势；公司自 2017 年开始就坚定地推进航材国产化战略，是国内少数同时发展国产航材自主研发业务的企业，拥有分销、自研双重齐全的资质体系；航材从研发测试到正式应用，中间需要经历认证、审厂、取证、替换验证等多个环节，对供应商专业性要求很高，公司已能独立完成全流程的研发取证，在

资质、研发取证能力方面都建立了较高的竞争壁垒。

5、请阐述自研产品选型的依据。

航材是一个较长尾的市场，对安全性的要求极高，也需要企业有齐全的质量管理体系和相应的制造资质，国产替代是一个循序渐进的过程，我们会从技术难度的可实现性、用量、产品附加值和市场前景等方面去综合评估国产化替代的选型。目前公司自研的国产化航材主要有胶带胶膜类产品、高分子复合板材类产品、精细化工产品、航电检测类产品。

6、为什么航材销售的毛利率较高，高毛利率是行业常态吗？

航材分销的毛利率水平较高是由行业特性和业务实质决定的，公司除了为客户提供采购服务之外，会提供对应的报关、退税、仓储、物流等附加服务，是我国航材流通过程中不可或缺的角色，航空产品对专业性、安全性和适航性的要求很高，下游客户必须根据飞机原厂手册进行航材采购，且航材分销行业的资质壁垒较高，提高了竞争对手的准入门槛，所以航材分销的毛利率水平会高于其他类型的分销业务。

7、请谈谈目前国内航材分销商的竞争格局。

公司是国内领先的航空材料解决方案综合服务商，累计为超过2000家客户提供飞机航材及相关服务。国内取得航材分销商证书的企业中，部分是飞机的运营商，用于零配件在业内的流转，国内目前取得油料、化学品分销资质并具有一定规模的竞争对手数量较少。

8、公司未来业绩的拓展方向。

分销业务方面，公司着力打造信息化、智能化的航材供应链系统，进行仓储物流、营销、生产管理等全方位的协同，并进行积极的供应商、客户维护及航材品类拓项，业绩规模将受益于民航业景气

	<p>度和整体机队规模的提升；公司的国产化航材未来需求一部分是公司生产的国产化航材用于等效替换国内波音空客飞机上的航材，另一部分是来自于国内飞机制造及 OEM 厂商新的业务机会。目前公司供应的航材大多是飞机在运营和维修中产生的需求，未来随着民航国产战略的推进，国内的飞机制造商及 OEM 厂商生产交付速度提升，将产生更多航材生产制造过程中的需求。</p> <p>9、请谈谈公司在自研航材自主制造领域的布局。</p> <p>公司已布局国产化航材生产基地，建成后将大幅提高国产化航材规模化制造能力。公司的首发上市募投项目之一广东润和新材料公司航空非金属材料、复合材料、航空清洁用品生产基地新建项目实施主体为公司子公司润和新材料，目前项目已完成验收和设备采购，处于后期的装修和设备调试阶段，未来将用于生产国产化航空精细化工产品、航空特种胶带、PMA 件和电子件；公司控股子公司杭州轻云将主要负责航空、航天先进复合材料的研发、生产。</p> <p>10、今年汇率波动较大，请介绍公司的汇兑情况。</p> <p>公司航材分销业务的产品采购主要以美元进行交易，由于汇率的变化受国内外政治、经济等各种因素影响，具有较大不确定性。2023 年，汇率出现较大波动，公司加强对汇率的研究分析，实时关注国际市场环境变化，持续监控公司海外采购计划及应付规模，配合海外子公司账面存量的美金存款，实现择期购汇，同时公司制定了外汇衍生品管理制度及可行性分析报告，储备了相应的远期锁汇额度，减少汇率波动对盈利能力的影响。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 11 月 23 日