

# 航天彩虹无人机股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2024-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
上市公司接待人员名单	总经理：文曦 副总经理兼董事会秘书：杜志喜
活动参与机构	兴业证券、德邦证券、上海证券、万联证券、华泰证券、创金合信、盛世景资产、达昊投资、渤海人寿、上海坤阳资产管理有限公司、鸿运私募基金等 11 家机构，投资者共 12 人。
时间	2024 年 4 月 2 日
地点	线上
交流内容及具体问答记录	<p><b>公司近况介绍：</b></p> <p><b>一、主要经济运行运行数据</b></p> <p>2023 年，公司受整体经济多方面影响，相比 2022 年整体盈利能力有所下降。2023 年公司实现营业收入 28.66 亿元，归母净利润 1.53 亿元，扣非归母净利润 1.32 亿元，每股收益 0.16 元，同比分别下降 25.70%、49.93%、51.12%、51.61%。</p> <p><b>二、完成的主要工作业绩</b></p> <p><b>（一）市场开拓方面：无人机军用业务有序推进，市场开拓形成突破</b></p> <p>在保证原有市场不断线的基础上，大力拓展新市场，积极响应市场需求，围绕军品和民品项目，逐步构建稳定的市场开拓机制。加快军贸业务发展步伐，促成了多个老市场增订，新增了重要客户市场，就新市场项目推进，新合作模式探索，新合作领域突破等取得重大进展，并积极探索除传统非洲、中东、东南亚区域以外的其它市场地区，市场拓展工作再创佳绩。全年累计总计飞行约 3400 架次，航时约 12000 小时。</p> <p><b>（二）研发方面：坚持创新驱动发展，新型号科研成果丰硕</b></p> <p>坚持创新赋能，将可消耗、通用化、系列化和产品化思想融入技术创新。无人机产业全年有力推动了彩虹 3、4、5、7、10、</p>

交流内容及具体问答记录

AR 系列等型号研制工作。完成军贸产品技术状态梳理和统型工作，有力推进了产品化和研制工作；部分机型开展了人工智能目标检测、智能任务规划、图像地理信息智能校正、人工智能融合变化检测等功能设计、研发与测试工作，完成了视觉、地形匹配等多种手段结合的无源导航策略以及自主滑行、自主感知避障功能的设计研发与试验，实现了无人机系统智能化从“零”到“强”的跳跃式发展。开创巡飞弹新领域，先后解决了巡飞弹研制中的系列关键技术；AR 落实系列化、模块化、通用化设计，完成激光、双模、三模等空地弹研制和试验工作，推动公司精导领域技术再上台阶。

### **（三）能力建设步伐加快、产业发展基础不断夯实**

加速推进能力建设，筑牢公司研制试验和产业化基础。完成台州基地落振、发动机试验设施建设，优化了总装生产线，完成了电装和机械加工生产线建设并相继投入使用；完成台州基地网络基础建设，成功实现北京台州两地网络联通，首次实现公司异地一网办公和视频会议；全面推进工程信息化及装备数字化工作，计划管理、文档管理、采购管理系统上线运行；VPM 系统协同设计已在部分项目上试用。

### **（四）持续推进深化改革，管理体系不断完善**

持续深化改革，夯实合规管理。重构科研生产体系，进一步完善数字化设计、生产、运营和服务的能力新体系，成功完成了公司多项产品的资质扩项工作。公司荣获“浙江省企业技术中心”“浙江省科技小巨人”“浙江省企业研究院”“浙江省专精特新中小企业”称号，获国家市场监督管理总局批准“国家无人机计量测试中心”筹建。

### **（五）新材料市场聚力开拓，积极应对行业挑战**

新材料产业光学膜领域新客户开拓及产能取得新突破，中小尺寸营销渠道建设初见成效，实现了包括 BOE、天马、国显等头部终端客户的批量供货，同时高新区产能增加，前期因产能不足而优化的三四线客户实现了恢复供货。新材料产业研发出国内最薄的 1.5um 的 PET 薄膜，可应用在版纸领域，研发出 250 层增强增亮膜，可应用于高端光学领域，两种新产品均首次实现了国产

交流内容及具体问答记录

替代。

投资者问答：

1、2023年国外无人机销售的主力机型是否依然是彩虹4？作为一款老型号产品，如何展望其后续的市场空间？公司的新产品彩虹3改、彩虹5等何时也能达到彩虹4的销售规模？

答：目前公司无人机军贸产品以彩4居多，彩3、彩5也已获得并交付部分订单。彩4作为一款一吨级中大型无人机平台，具有成熟可靠、性价比高等诸多特点，长期受到多个国外用户青睐。另外，彩4作为一款无人机平台，可根据不同用户需求进行定制化改进，暂不存在“平台级过时”现象。同时，公司正在针对彩3低成本化、彩5动力系统改进等多个技术领域持续发力。公司对上述无人机平台的未来发展秉持坚定信心。

2、对于军贸传统客户，公司有哪些方法继续挖掘需求潜力，对于军贸新兴客户，又有哪些新的机会？从在手订单来看，新老客户的占比结构是否有明显变化？

答：无人机军贸业务对公司整体业绩贡献最大。无论是新老用户，公司长期同军贸公司一道，大力深挖军贸老市场、开拓新市场。近年来，纳卡战争、俄乌战争、巴以冲突都证明：在低烈度、小规模作战场景中，无人机在战场态势感知、非对称打击等方面具有明显优势，其性价比、战损比、效费比明显优于其他主战装备。就军贸用户结构方面来看，公司在近两年的新签订单量显著增长、新用户数量明显增加，公司在维护传统老用户的同时，协同军贸公司一起开拓了不少新用户，主要集中在北非、东南亚等地区，为公司的军贸业务打开了市场空间和想象空间。

3、业绩预告提到“无人机国际业务延续较高景气度，海外新签订单处于较高水平，收入有所增长”，请问2023年公司新签军贸订单有多少，目前在手未交付的军贸订单有多少，展望2024年预计新签军贸订单多少？

答：公司目前的军贸业务在手订单、交付水平处于历史高位，公司对2024军贸业务有良好的预期。具体用户及订单数据

交流内容及具体问答记录

涉及敏感信息，暂不便公布。

4、国内无人机销售方面，业绩预告中提到的“产品鉴定和项目招标节点变化”的原因是什么，在2024年是否有明确的时间表去完成上述两项工作，节点变化是否会导致十四五规划内的任务延期执行？

答：公司为国内用户设计生产了性能强大、质量可靠、性价比高的无人机平台，目前主要以彩4为主。2023年，下游用户招标及交付节奏有所变化，总体需求后移但未下降。2024年是公司践行强军首责、推进高质量发展的关键一年，公司有信心、有能力服务好国内用户。

5、国内无人机完成产品鉴定后，其采购价格与十四五初的采购价格相比预计是否有变化？采购份额是否就此确定不再更改，公司对于采购份额的预期是多少？

答：目前公司已具备将产品交付国内用户的资质、技术和产能，交付单价将伴随产品性能提升等因素，作出适当变化。国内用户信息高度敏感，其产品单价、数量不便透露。

6、公司在“低空经济”领域有哪些布局，目前已有哪些进展？公司的无人机系列产品与EVTOL等电动、旋翼式产品相比有哪些优劣势？

答：公司无人机产品在民用领域主要面向国家重大需求，统筹国土资源勘察、高分辨对地观测等重点领域产业发展和升级。公司产品在民用领域应用广泛，如应用于航空物探、应急测绘、海洋监测、管路巡线、森林防火等多个领域具有先发优势，在国内具有较大知名度。低空经济的开放及优惠政策，有利于公司更好地扩展民用市场。公司现有产品相比于Evtol具有续航时间长、作业覆盖面积广、安全性可靠性高、环境智能感知能力强、20余年积累的品牌优势大等有优势。

7、除了积极参与国内低空经济的建设外，公司是否利用自身外贸业务的优势，也在参与海外低空经济的建设中？

答：公司高度关注上述领域。

交流内容及具体问答记录

**8、公司巡飞弹、空地弹在国内国外的销售情况如何？与我国传统空地弹制造厂商比有哪些优势？此类产品除了适配于公司无人机外，是否也可搭载于其他公司无人机、有人机？**

答：作为国内唯一兼具中大型无人机和机载武器研制能力的单位，公司有效发挥系统集成优势，同步研制用于配装彩虹无人机的射手系列空地导弹机载武器，研制出射手-1、射手-2等为代表的小型空地导弹，发挥出无人机和弹药的最大协同效能，无人机可为智能弹药研制提供飞行验证平台，弹药的大量应用亦可快速提升无人机的改进研制和性能提升。射手系列导弹落实了系列化、模块化、通用化设计，完成了激光、双模、三模等空地弹研制和试验工作，推动公司精导领域技术再上台阶。巡飞弹方面，公司着手打造研制不同体量、针对不同应用场景、打击不同敌对目标的产品，并根据有户需求作出适应性调整，正在先后开展竞标工作。

**9、年报提到“新材料产业光伏背板膜坚决落实去库存要求，光学膜板块以降成本、稳存量、挖潜量、增效益和促创新为主线，持续巩固公司行业地位，提高价值创造能力”。公司有哪些举措去库存并改善利润空间？公司预计2024年是否仍会计提商誉减值？**

答：2023年，公司在新材料业务上一方面大力稳库存、清库存，效果还可以：23年末库存同比略有减少，而2022年年末的库存比上年末增加1.2亿元。另一方面在改善利润方面，多研发、销售一些附加值更高的产品，比如特种电子膜，光伏透明膜等。

**10、按照激励解锁要求，2024年公司扣非归母净利润相较2020年要有10.5%的复合增长，即达到3.56亿元，请问公司是否有信心完成这一指标，或者此后是否会对股权激励方案进行调整？**

答：尽管公司目前无人机国内业务受客户产品鉴定和项目招标节点变化影响、新材料业务面临行业寒冬等诸多挑战，但是，公司恪守保军强军的主体责任没有变、彩虹二十余年来打

交流内容及具体问答记录

造的优秀品牌没有变、无人机国内业务的总体需求没有变、无人机军贸业务长期向好的大趋势没有变。公司仍有信心为股东带来长期回报。

**11、公司2023年对航天科技销售的关联交易金额完成度44.26%，原因？2024年对航天科技销售的关联交易金额为31亿元，同比有所下降的原因？**

答：公司所列关联交易中，大部分采购和销售业务与控股股东发生关系。2023年无人机国内业务受客户产品鉴定和项目招标节点变化影响，导致2023年度关联交易完成比例较低。2024年金额相比上年度有所下降，系公司出于审慎原则做出的判断。

**12、2022年底公司公布了2023年财务预算，里面提到了营收和净利润的目标，今年没有公布，主要考虑是什么？**

答：2024年，国内无人机市场启动节奏尚待明朗，这对于公司全年经营指标影响较大，待与国资单位、下游用户进一步沟通确认。公司本着对广大投资者负责和审慎的态度，将考虑在条件具备时，向投资人作出确定性比较强的业绩指引。

**13、公司重组时，航天气动院承诺：无人机前沿技术项目完成研发、具备条件可以投入生产且产生经济效益时，将在条件具备后36个月内按照相关法律法规的规定将相关资产、业务和技术等注入南洋科技，以避免与南洋科技可能产生的同业竞争。请问，目前哪些相关资产具备条件，公司后续有哪些安排？**

答：相关产品研制进度高度保密，公司及控股股东将严格履行相关承诺，在具备条件时，注入先进无人机资产。

**14、同行业的航天电子公司完成了上市公司和下属飞鸿公司的募资，加强了无人机领域的资金投入，公司后续是否也有类似安排？**

答：公司正在着力打造航天科技集团无人机产业链链长单位，加强无人机研发投入，近三年，公司的研发投入均在营业收入的10%左右或超过，每年滚动研发项目数量众多，后续研

交流内容及具体问答记录	发投入增长将是常态。研发资金除了靠自身经营利润的积累外，也需要各种渠道的资金来源。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件	无