

证券代码：688297

证券简称：中无人机

中航（成都）无人机系统股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-03

| | |
|----------------------|--|
| 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_____ |
| 参与单位名称及人员 | 中泰证券：陈鼎如、姚婕 天风证券：王泽宇、吴居清 华安基金：金拓 中国人民养老保险：于文博 东方精工：张勳凯 华安证券：邓承佺 招商证券：战泳壮、廖世刚、杨献宇、杨岱东 百年保险资管：别依田 鹏华基金：薛少龙 国调基金：徐可 东方自营：胡云芄 幂加和私募基金：齐泽胥 上海复胜资产：赵超 冠达泰泽：张丽 国盛证券：刘天祥、蔡梦琦、张维齐 国投瑞银：朴虹睿 |
| 时间 | 2024 年 3 月 |
| 地点 | 公司会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会秘书：杨萍 证券业务员：唐瑞清 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 交流情况如下： 1. 国内民用市场是否有销售？对民用市场预期如何？ 公司去年完成了国家应急管理部、中国气象局等国内用户的产品系统交付，包括一架海燕 I 型无人机（根据翼龙-10 改型）和一架海燕 II 型无人机（根据翼龙-2 改型），并且实现了以一个地面站控制不同型号飞机。此外，公司还有部分飞行服务也形成了收入。 翼龙系列无人机已经在应急救援、国防安全、气象探测、人工影响天气等多 |

个民用领域实现了拓展和应用，其优越的性能获得了认可。我国幅员辽阔，民用领域应用场景广泛且需求日益增长，“国债”项目、低空经济等利好政策将为无人机民用市场带来巨大的发展机会，公司将持续开展民用领域应用场景深度分析研究和技术突破，紧密跟踪市场需求，抓住市场机会。

2. 公司在低空经济领域的规划？

目前全国多地抢抓低空经济产业密集创新和高速发展的战略机遇期，多个省份将低空经济、通用航空等相关内容写入政府工作报告并推出相关政策。公司十分关注低空经济相关的技术和产品发展，正在研发多型 1 吨及以下的中小型无人机产品，从产品角度来说，我们的产品可以满足低空经济需求，基于我们在民用领域的广泛应用和经验积累，公司拥有宝贵的数据资源，可用于低空经济等民用领域应用场景的探索和研究，公司也在积极与相关省市政府对接，探讨低空经济的需求实现方向，后续公司将根据应用场景和市场需求逐步发展相关产品。

3. 公司的新产品情况？

目前公司的新产品有翼龙-1E、翼龙-2D、翼龙-3 等无人机系统，其中翼龙-1E、翼龙-2D 是在翼龙-1 和翼龙-2 的基础上通过对控制系统、动力系统、性能指标、载荷应用等进行提升形成的全新型号；翼龙-3 无人机系统是一款远航程、重挂载、多用途的中高空长航时无人机系统，在大吨位同级别中空长航时无人机系统产品中处于国际先进水平，目前已有部分客户对翼龙-3 产生了较大兴趣。同时，公司还有多款多型 1 吨及以下的中小型无人机产品也在研制中。

4. 公司将如何落实国资委关于市值管理的要求？

公司上市以来一直以价值创造为核心开展市值管理相关工作，未来将全面落实国资委和集团公司关于市值管理的相关要求，持续做强做优主业，扎实做好生产经营，稳步推进科技创新，不断提升公司核心竞争力，推动公司可持续高质量的发展。同时落实公司提质增效重回报工作方案，不断规范公司治理、做好投资者关系管理，与投资者保持良好的沟通交流，认真听取意见和建议，不断提高价值管理能力。

5. 今年军贸市场预期？

军贸市场方面预计今年会有一些压力，主要是军贸市场竞争日趋激烈，且受到地缘政治等多重因素影响，有较高的不确定性。公司的产品前期已经在海外布局较多，预计短期内的需求会比较平缓，同时客户的需求也在不断变化，不断追求装备的现代化和升级，对公司现有产品性能的提升及未来新产品的推出有更多期待。对此公司将加大市场开拓力度，紧密对接客户需求，加快新产品研制，提高响应速度和服务水平。

6. 公司如何面对军贸市场的压力？

公司一直坚持以市场牵引产品的发展，将围绕客户需求对产品谱系进行上下

延伸，持续推出新型号，对比竞品实现全覆盖，不断提升产品竞争力，满足不同用户在不同场景下的任务需求。公司将在加快新产品研制进程的同时，协同中航技，加强对新产品的推介，在推介中获悉客户的需求，并对产品进行调整和优化。此外，公司也将积极寻求变革和提升，在成本管控、供应商管理、快速响应等方面做更多的工作。

7. 今年国内市场预期？

公司对今年国内市场方面有较好的预期，主要原因是无人机在军民用市场上应用场景不断拓展，受益于行业、技术和包括“国债”项目、低空经济等政策的支持，预计在未来一段时间内将继续保持增长态势。公司已经为市场竞争和产品交付做好充分准备，会尽全力把握市场机会。

8. 公司有哪些成本管控措施？

公司制定了低成本可持续发展方案，积极落实“低成本 30 条”要求。公司一直把航空器的安全性放在第一位，在此基础上，从设计端就开始进行成本控制，并且在生产的各个环节中进行降本设计，同时不断加强供应链管控，开发双流水、多流水，引入供应链竞争，综合提升降本成效。此外，公司不断提升管理效能，降低管理成本。公司根据用户需求和竞争态势向下延伸产品谱系，设计低成本无人机，在产品设计中增加更多选配模块和形式，进一步提升产品的性价比和竞争力。

9. 生产能力布局情况？

自贡有机场资源，自贡政府也在倾力打造无人机产业园，不断推进相关配套设施建设、引入相关配套厂家入驻，能为公司产能拓展、试飞工作效能提升提供良好条件。公司目前正在自贡开展生产和试飞能力布局建设，预计今年将达成建设目标，建成后更好低满足我们的生产需求。

10. 公司如何看待有人机和无人机的协同作战？

协同作战是未来的趋势，能更好地发挥不同产品的优势，实现互补和能力提升，适应不同应用场景的需要。在去年的湖北荆门的应急演练中，公司的翼龙无人机系统已经实现了和有人直升机的协同。公司也在不断开展有人、无人协同的技术积累和场景研究，不仅包括有人机和无人机的空中协同，还包括无人机和其他产品，比如空地协同救援的探索等。

11. 公司国内外业务的节奏？

基于我们之前在国际市场上销售占比较大的情况，我们预计未来两年外贸收入会实现稳步发展，同期国内市场需求会逐步放量，增幅可能超过军贸市场，主要因为原先国内市场的基数较低，所以增长比例会非常高。从公司收入构成上讲，随着国内市场的开拓，军贸收入的占比会有所下降。我们希望市场向多元化发展，避免依赖单一市场，提高抗风险能力

| | |
|-----------------|---|
| | <p>12.国内订单利润率和军贸相比情况如何？公司2023年毛利率下降的原因？</p> <p>两个市场处于不同时期，军贸市场比较成熟，而国内市场还处于开拓期，公司的市场策略不同；而且无人机系统产品具有定制化生产特点，不同客户对产品的性能、指标、装配的要求不同，采购量也不同，导致不同订单之间利润率存在差别，总体来说国内利润水平相对外贸市场较低，这种现象不止出现在无人机这一类产品上，也广泛存在其他行业和产品中。</p> <p>公司毛利率主要受当年交付产品的结构影响，随着公司大力开拓国内市场，2023年国内市场销售占比提高，而国内市场毛利水平相对低于军贸市场，因此整体毛利率有所下降。</p> <p>13.公司2023年在民用领域有哪些应用拓展？</p> <p>公司以客户需求为牵引，持续强化快速响应客户能力，已在国内民用多个新领域取得市场突破。公司在大气象方面，深耕气象探测、人工影响天气作业等；在大应急方面主要应用于灾情勘测、应急通信中继、森林灭火、应急物资投送等；在大安防方面，应用于大范围安防处突、边防海防。2023年公司已完成国家应急管理部、中国气象局等国内用户大型无人机的交付任务，高水平完成“应急使命2023演习”、杜苏芮防台风应急保障、甘肃地震救援、大运会天气服务保障、青藏高原无人机人工增雨（雪）试验等任务。</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2024年3月 |