

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：2024-05

<b>投资者关系活动类别</b>	<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_____
<b>参与单位名称</b>	易方达基金 银华基金 诚通基金 博时基金 华夏基金 国寿安保基金 中邮人寿保险 长盛基金 金鹰基金 航发基金 新华资产 前海开源 北京禹田资本 北京汉和汉华资本 北京巨量边界私募基金 北京中汇守正私募基金 昊泽致远北京投资 成都泓和投资 招商自营 中信建投证券 招商证券 长江证券 中金证券 华泰证券 财信证券 财通证券
<b>时间</b>	2024年5月
<b>地点</b>	公司会议室、外部会议室
<b>上市公司接待</b>	董事会秘书：杨萍

<p><b>人员姓名</b></p>	<p>证券业务员：唐瑞清、许雯星</p>
<p><b>投资者关系活动主要内容介绍</b></p>	<p>交流情况如下：</p> <p><b>1. 公司产品飞行距离和航时？</b></p> <p>公司目前的主要产品为中高空大型固定翼长航时无人机，最大续航时间均在 24 小时以上，其中翼龙-1 无人机系统最大飞行速度为 280 千米/小时，最大续航时间为 24 小时；翼龙-1D 无人机系统最大飞行速度为 280 千米/小时，最大续航时间为 35 小时；翼龙-2 无人机系统最大飞行速度为 370 千米/小时，最大续航时间为 28 小时。满足条件后将注入公司的翼龙-10 无人机系统为高空高速无人机；正在研发的翼龙-3 无人机系统将在载重能力、飞行高度、飞行距离、续航时间等性能指标方面有全面提升。此外，公司还有多款 1 吨级以下的无人机在研制中，未来将在低空、短途的应用场景发挥作用。</p> <p><b>2. 公司销售费用上升、毛利率下滑的原因？</b></p> <p>销售费用上升原因：2023 年公司销售费用比上年同期增加 19.18 万元，增长比例为 0.97%，主要是销售人员人工成本和为拓展市场发生的其他费用等。</p> <p>毛利率下滑原因：无人机系统产品具有定制化生产特点，不同订单的毛利率根据客户需求而有不同。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，国内市场销售占比逐步提高，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><b>3. 公司产品所使用的复合材料情况？</b></p> <p>目前使用复合材料碳纤维的产品为翼龙-1E，复合材料比重达到 80%以上，碳纤维材料的应用有利于机身重量的减轻，和整机经济性的提升。</p> <p><b>4. 公司产品有哪些竞争优势？</b></p> <p>公司翼龙系列无人机系统性能成熟，其高可靠性经历了实战检验；公司建立了场景应用研究能力，可根据用户需求对产品进行改型提升，致力于用丰富的实战经验反哺国内装备建设；公司还具备足够的生产能力、充足的资金和市场化生产模式，能较好的满足用户的生产交付需求。公司将持续加强和用户的沟通，积极参与市场竞争，在竞争中了解自身不足的地方，针对快速响应能力提高、成本管控等专项不断改善，全面提升竞争力。</p> <p><b>5. 公司如何看待彩虹？公司与之对比优势？</b></p> <p>航天彩虹是很好的竞争对手，在新产品研制、成本管控和用户需求响应方面有值得我们学习的地方，目前公司已经采取从设计端开始降成本、加强供应链管理、提升公司经营效率等多种措施推进成本管控，并不断取得成效。我们的产品各有优势，具备一定</p>

竞争力，具体情况还是需要通过实战来检验。公司欢迎有序、良性竞争，竞争能促进发展，帮助我们更好地理解用户需求，有利于公司产品的改进和完善。

## **6. 公司在低空经济领域的规划？**

低空经济概念涵盖多个应用场景，服务社会方方面面，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，将积极抢抓低空经济发展的重大机遇，发挥航空工业集团无人机产业化平台优势作用。

公司的翼龙-2 无人机已经在 4 月 28 日成功实现我国大型固定翼无人机货物流首次飞行试验，为低空物流运输提供了新范式、新方案；在今年 3 月雅江及雅安山火的救援中，公司的翼龙-2 民用型无人机飞赴现场，在山地地形地势陡峭、海拔高、坡度大、能见度低、火场浓烟等复杂条件下，完成了火场现场的全面侦查，搭建了通信基站搭建，并精准实施了人工增雨作业，作业效果明显，再次证明了大型无人机在低空应急救援应用场景的作用。

公司也正在研发多型 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，且未来会在消费级市场有所拓展。

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。

## **7. 今年军贸市场预期？未来几年的预期？**

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性能升级，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和意向。

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，随着公司翼龙-1E、翼龙-2D、翼龙-3 等新产品和新型号面市，形势会有所改善。此外，随着区域形势变化，国际无人机需求量会增加，这对促进公司未来军贸订单增长有促进作用。

## **8. 国内市场今年及未来几年的预期？**

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。随着低空经济领域应用场景的不断探索明确、国债项目的开展及相关订单的落地，预计会迎来增长。

#### **9. 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。

#### **10. 未来公司面向外贸市场的主要产品有哪些，相较于现在有什么变化？**

未来外贸市场主要产品为翼龙-1E、翼龙-2、翼龙-3 等系列机型。翼龙-3 已在 2022 年珠海航展上亮相，吸引了较多国内外客户的关注。

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各款新机产生了较大兴趣。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。

公司一直坚持以市场牵引产品的发展，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。

#### **11. 近两年的国际航展中公司在出口方面有哪些进展？对于意向客户和意向订单，以及未来客户对无人机需求，我们的产品适配性如何？**

公司的国际市场拓展主要由中航技牵头，公司积极地与中航技一起开拓市场。我们参与了多次大型国际航展，并且与现有及潜在客户进行了多轮沟通，目前公司的销售订单线索比较充足。客户需求正在变化，一是关注飞行高度更高、载重能力更强的产品，所以部分客户对翼龙-3 产生了很大的兴趣；二是对高空高速的无人机产品的关注，这反映在对于翼龙-10 无人机的兴趣上；三是对中小型无人机的需求量也很大，这表明国际市场上对无人机的需求正向体系化方向发展。市场需求的变化会促进整个无人机产业的发展，也会促进体系化、协同作战趋势的发展，公司以市场为牵引进行产品研制，目前产品布局“高中低、大中小”全面覆盖，产品谱系持续健全，竞争力不断加强。

#### **12. 翼龙-10 收购进展如何？**

翼龙-10 在完成出口鉴定之后才能达到可转让状态，目前相关事项正常推进中。公司现作为翼龙-10 唯一经销商进行销售。

**13. 公司在民用无人机领域的拓展策略是什么？工业级、消费级，市场拓展情况如何？**

公司将秉持服务民生福祉初心，面向国家重大需求，开展民用领域应用场景深度分析研究和突破，形成基于体系能力的整体解决方案。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。在大气象方面，深耕气象探测、人影作业等；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。

去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，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；高水平完成“应急使命 2023 演习”、杜苏芮台风应急保障、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。此外，公司还有部分飞行服务也形成了收入。

目前公司产品更多应用于工业级无人机领域，随着多款 1 吨级以下无人机的研发，未来会在消费级市场有所拓展。

**14. 公司在未来两年会采取什么样的策略与措施保障业绩稳定？**

公司将持续聚焦主责主业，加强研发能力建设和市场开拓力度，拓展产品在应急、安防、气象等领域的应用场景；面向用户需求持续研发新产品，面向场景和应用持续丰富产品谱系，大力推动募投项目建设，积极开拓国内外市场。同时公司也十分关注低空经济的相关政策和产品及技术发展，不断积累技术储备并进行产品及应用创新，积极探索物流运输、智慧农业、巡查巡检等应用场景，落实提质增效重回报行动方案，持续推进低成本策略，不断扩大经营规模，促进经营业绩提升。

**15. 能够展望下未来军、民领域无人航空器的发展趋势？以及公司产品在民用领域有何创新？**

随着无人机不断朝着多元、多态、智能、融合方向发展，工业级无人机在大气象、大应急、大安防等民用领域应用场景将不断拓展，包括在城市管理、智慧交通、应急救援、环境监测、电力巡线、耕地保护、科教文旅等领域具有实质性的应用需求，工业无人机将实现快速发展。

俄乌战争带来新启示，TB-2 等百公斤级、低成本可消耗无人机的优势显现，公司紧跟技术发展趋势和市场需求开展产品研发，目前正研制 1 吨及以下的多款机型，包括巡飞器和其他小型无人机，公司会按计划尽快推进相关研制进程。

	<p>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。公司注重于提供整体解决方案能力的建设，在去年的湖北荆门的应急演习中，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。</p> <p>在民用领域创新方面，基于国家重大需求，“翼龙”系列无人机凭借优异性能和实战表现，不断拓宽国内民用领域应用场景。继大应急、大气象、大安防等关键领域后，坚持低空应用场景创新，积极探索“物流运输”这一全新赛道，并不断推动以“翼龙”系列无人机为代表的“高中低”搭配，“大中小”融合，全场景、谱系化的产品发展。</p> <p>4月28日，公司的翼龙-2无人机从自贡兰田机场起飞，跨空域执行支线物流飞行试验任务，在3000米内的低空空域，飞至乐山目标任务区，耗时15分钟，具有快速装卸能力。这架翼龙-2无人机已获得全国首张4吨级大型固定翼无人机特许飞行证，符合中国民航最新法规标准认可，能在特许条件下安全地开展飞行活动，为后续拓展翼龙无人机在跨省跨区支线运输、应急救援、气象探测等低空场景应用提供了重要适航资质支撑。</p> <p><b>16. 公司后续有什么新产品储备？预计什么时候落地？</b></p> <p>公司围绕未来无人机应用需求，瞄准无人机技术和产品发展趋势，聚焦“平台、应用、智能、协同”四个重点方向，逐步构建“平台覆盖全面、应用功能丰富、系统智能领先、体系协同发展”的产品谱系。后续产品包括大型多用途中空长航时无人机系统——翼龙-3无人机系统、1000kg以下级无人机系统以及一款效费比高的某发展型无人机系统等。公司各项在研产品按计划推进中，同时持续加强与市场和用户的沟通，加深对于市场需求的理解，不断提升、完善产品。</p> <p><b>17. 央企市值管理也是比较重点讨论的话题，公司作为军工龙头企业，在去年的行情下还是做了比较多工作。公司在市值管理上的方案，以及后续对市值管理工作的计划？</b></p> <p>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。</p>
<p><b>附件清单（如有）</b></p>	<p>无</p>

日期	2024 年 5 月
----	------------