

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：2024-09

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	中邮基金 百年资产 青鹏资产 博时基金 东方基金 玖一投资 宝盈基金 深圳珞珈方圆资产 中信建投证券 国联证券 华创证券
时间	2024年9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. 2024-2025 年外贸趋势展望？ 军贸市场方面今年有一些压力，一方面是因为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；另一方面，公司的产品前期已经在海外布局较多，销往十余个国家且在正常的服务期，目前处于大批量装备后的需求平缓期，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。 明年开始，随着国际形势的明朗和公司新产品的推出，预计军贸形势会迎来较好的

转变。公司不断加大市场开拓力度，与现有及潜在客户进行了多轮沟通，目前拓展形势较好，订单线索充足，我们持续紧密对接客户需求，加深对于市场需求的理解，为新产品的完善、产品推介和市场订单线索的落地奠定良好基础。我们也在加快新产品研制，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，军贸市场形势会有所改善。此外，随着区域形势变化，国际无人机需求量会增加，这对公司未来军贸订单增长有促进作用。

2. 翼龙-3 目前进展如何？

翼龙-3 无人机系统目前正处于科研阶段，项目研制有序推进中，我们将尽快实现首飞，并积极推动军贸出口鉴定程序，为后续产品成熟后尽快推向市场做准备。

3. 翼龙-3 性能如何？

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，拥有更强的作战能力，除了在航程、载重、飞行高度等性能上有全面提升外，还能够应用于电子战等场景，能更好地适应未来战争发展的趋势。翼龙-3 无人机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，与美国的 MQ-9B 无人机性能相当。

4. 翼龙-10 收购进展如何？

翼龙-10 在完成相关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。

5. 公司在中小型无人机中有何竞争优势？

公司在研的多款 1 吨级以下的中小型无人机目前已经完成鉴定，公司产品谱系进一步健全。相较于大型无人机，这一级别的无人机市场竞争会更加激烈一些。公司的优势将更多的体现在飞机的性能、操控性和可靠性等方面。此外，公司在无人机军民用实战经验方面有着丰富的积累，这将为公司在作战场景研究、低空经济应用场景研究等方面提供坚实的基础和有益的启示。

6. 国内民用市场方面有何进展？

近期的进展主要表现在国债项目的进展上，目前 6 个项目已经开标 5 个，其中公司产品中标广东、西藏、湖北三省的国债项目。此外，公司还中标了国家气象局的海洋气象综合保障二期项目。我们在积极参与其他项目的竞标，争取把握更多市场机会，后续还将紧抓低空经济发展机遇，全面推进低空经济布局，不断开拓支线物流、农林植保、环境监测等服务场景。

7. 公司的技术服务包括哪些？如何开展？利润水平如何？

公司的服务分为商保期内的服务和商保期外的服务。在海外市场，商保期内的服务必须伴随产品销售进行，海外市场中商保期外的服务虽然我们参与其中，但仍会通过中航技来执行，因为国家对此有特定要求。从利润率角度看，服务的利润率通常较高，但目前公司的收入构成还是以产品销售为主。

8. 国内订单利润率和军贸相比情况如何？

两个市场处于不同时期，军贸市场比较成熟，市场化程度较高，而国内市场还处于起步阶段，市场情况不同，市场策略也不同。此外，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，导致不同订单之间价格和利润率存在差别，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。

9. 自贡基地的建设情况？

依托自贡的试飞资源和供应链资源，公司大力推进产业自贡产业基地的建设和运行，目前已基本建成并投入运行，形成完整的零部件生产、总装集成、试验试飞、产品交付、客户培训、飞行服务等能力布局，达产后具备年产 200 架机生产能力。

10. 今年国内市场是否有压力？

目前国内市场因特殊原因落地晚于预期，可能对公司年末的生产交付计划产生影响，进而对年度经营目标的实现带来一定压力。在此期间，公司不断提升产品性能，充分做好快速交付准备，以更好地满足客户需求。

11. 公司有采取了哪些措施进行成本管控？

公司制定了低成本可持续发展方案并积极落实相关措施。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，综合提升降本增效。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。

12. 公司如何看待协同作战？

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、AG600 等机型的协同。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。

附件清单（如有）	无
日期	2024年9月