

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：2023-001

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
上市公司接待人员名单	总经理：文曦 董事会秘书：杜志喜 无人机总师：黄伟
活动参与机构	中国北方工业有限公司、安信证券、德邦证券、东北证券、东方证券、光大证券、广发证券、国金证券、国盛证券、国泰君安、海通证券、华泰证券、华西证券、民生证券、上海东方证券、太平洋证券、西部证券、西部证券资管、信达证券、兴业证券、银河证券、长江证券研究所、招商银行研究院、浙商证券、浙商证券自营、中国国际金融、中泰证券、中信建投、中邮证券研究所、长信基金、国寿安保基金、浙商基金、交银施罗德基金、浦银安盛基金、东方阿尔法基金、华能贵诚信托、恒生前海基金、国泰君安资管、新华资产、平安养老、大家保险、中邮人寿、毅木资管、上海普行资管、华泰资产、清浣投资、贵诚汇鑫、中非信银、磐厚动力（上海）、航信资本、泉盟资产、宁波梅山保税港区鹏途投资、丹羿投资、证券时报、全景财经、同花顺等 56 家机构，共 64 人。
时间	2023 年 6 月 20 日
地点	台州彩虹无人机基地
总经理关于公司竞争优势及为实现战略目标的重点工作发言	回顾 2022 年公司的经营成果，公司已经为未来即将到来的产业爆发和竞争态势做好了充足的准备。航天彩虹能取得今天的成就，总结下来主要具备几方面核心竞争力：一是独有的气动核心技术优势，可大大降低设计成本、缩短研制周期、降低技术风险；二是国内唯一兼具中大型无人机和机载武器研制能力的单位，产品型谱完整，紧贴实战应用；三是无人机出口用户国数量和单型中大型无人机国内用户数量最多，性能稳定、战果突出，用户反馈良好；四是市场先发优势明显，战略合作伙伴和终端用户基础稳定，在测绘、森防、

物探、应急救援等行业占据领先地位；五是作为我国高科技产品走出去的重要代表，具有完全自主知识产权，国际知名度高。公司将紧紧围绕自身核心竞争力，锻长补短，依托自身优势领域领先和差异化竞争并行的策略，叠加资本市场的鼎力支持，主动开启高质量发展新局面。

无人机市场前景广阔，从海外市场来看，十四五期间我国无人机出口总额持续增长，重点市场集中在中东、东南亚以及非洲等地。根据有关机构统计，过去十年，无人机国际市场中国市场份额约 17%，随着中国外交进程的持续推进，海外市占率有望进一步提升，这对我们来说是新的增量市场。从国内市场来看，随着国防建设加速、武器装备升级换代和智能化武器装备发展需要，无人机作为现代化、智能化、消耗型武器装备，将迎来大批量采购机遇，国内市场基本呈现容量大、确定性强、发展潜力足的特点。无人机民用市场处于快速发展阶段，目前最大市场在于向政府部门提供行政服务，约占国内业务总量的 45%。随着无人机在工业应用场景的拓展，工业无人机将成为发展热点。中大型无人机是一个“朝阳”赛道，也是一个明确的“蓝海”市场，随着技术迭代和场景创新，彩虹无人机将大有可为。

结合当下无人机的发展态势和未来市场空间，我想强调的是，彩虹无人机迎来了历史上最重要的发展机遇。我们有信心、有实力紧抓历史契机，实现“建成国际一流特种飞行器产业公司，打造无人机产业链链长”的战略目标。

围绕战略目标，接下来我们有几个重点实施方向。一是总体规模力争达到国内首位，率先创建国内第一个大型无人机和机载武器产业集群，吸纳国内外优势力量，整合全产业链的军、民领域相关资源，进一步巩固彩虹无人机行业领先地位，为打造无人机产业链链长打下坚实基础。二是在应用领域要多元化布局，建立海外用户前沿保障基地，一型装备

	<p>服务两个市场，实战反哺国内，中高端产品力争在国内市场占有率居首位、国际市场居前三，提升盈利能力；军民双向促进发展，布局并拓展中大型无人机在遥感遥测领域的应用场景，提高运营效率和经济效益。三是着力提升技术创新能力，在关键技术领域力争达到世界一流，确保自主可控，具备引领产业链发展的自主创新能力；加强产品研发，努力达到至少有 2 款与国际领先国家并跑的主力高端无人机和机载武器产品；建成国家级无人机计量测试中心，与高等院校、企业等形成产学研平台，与知名企业建立联合研发机构，提升在国际、国内行业知名度，促进彩虹品牌影响力持续扩大。四是显著提升管理能力，公司治理体系不断完善，市场化运行机制全面建立；科研生产能力跨越式增长，满足高质量、大批量批产交付需求；依托计量中心实现质量提升工程稳步推进，工艺流程精细化、标准化逐步实现，引领行业标准制定和技术发展；未来核心骨干人才数量实现跨越式增长，培养一批行业领军者、专业带头人和专业骨干人才。五是产业配套集约发展，打造成成熟的外部供应链体系，实现降本增效；以高端无人机技术为牵引，引领产业链配套企业技术迭代升级；探索产业链内企业合作研发、成果共享的协同发展机制；推动产业链地域集约式发展，形成地域产业集群，带动当地国民经济发展。</p>
<p>交流内容及具体问答记录</p>	<p>1、请问公司在未来发展中对于产品格局的规划？</p> <p>答：公司是目前市场中无人机产品型谱最多的单位，全谱系共 40 余个产品。公司产品格局一直维持中大型无人机向高端化、低成本、批量化发展。同时，受益于无人机和机载武器多年来有机结合经验，以射手导弹为代表的机载武器近两年逐步加速发展。总体来说，公司会继续秉承产品谱系多样化的竞争策略，进一步将产品谱系向专用、特定领域拓展，持续优化公司产品格局。</p>

交流内容及具体
问答记录

2、请问公司无人机产品与直升机的替代关系？

答：直升机主要应用于中近距离和低空作战并具备它特有的优势，如载人等。但随着无人机空战和对地火力支援能力提升，叠加无人机保障和对驾驶员要求比较低，未来可以做到随时随地起降，在低空支援作战应用更加广阔。

3、请展望一下未来 3-5 年无人机海外市场？

答：近年来国际冲突持续不断，和平发展理念受到挑战，地区之间的冲突调和难度加大，无人机在这种背景下可以作为一种避免擦枪走火的手段，并成为未来世界各国的装备值守首选。随之而来的，无人机海外市场业务需求将大增，公司非常看好未来 3-5 年无人机海外市场发展。

4、国际竞争态势白热化对公司的影响？

答：彩虹的产品在国际上是有话语权的。十余年间，彩虹无人机参与了世界大多数局部冲突的各类实战应用，丰富的实战经验提升了彩虹无人机作战效能的逐步迭代发展。例如通过最近的实战应用，带动我们的产品新增了抗干扰功能；同样也是实战需求的牵引，我们将射手导弹的射程从 8-10km 提升到 15-20km。总的来说，彩虹无人机是充分受益于实战和愈演愈烈的竞争态势的。

5、彩虹无人机国内市场情况如何？

答：国内民用领域中大型无人机最大的一笔订单是彩虹创造的，彩虹无人机在国内中大型民用领域已经取得了先发优势，并在应急测绘、森林防火、公安边防等领域取得了典型应用案例。国内军用市场方面，在军用领域存在需求的地方，都有彩虹无人机的身影。

6、对于公司无人机产能弹性怎么看？

答：公司无人机自有产能建设超前、充沛，可以应对未来需求的爆发增长。站在全局角度来看，公司无人机产能也充分受益于国内工业基础的雄厚以及产业链的成熟可靠。同时彩

交流内容及具体
问答记录

虹无人机的产能也会随着批产任务的进行产生自我提升的效应，生产经验和管理能力得到了更好的锻炼提升，管控模式和手段得到了具体实践，为后续产能效率提升积蓄力量。

7、后续产品的发展趋势，除了彩虹 3、4、5 外还有什么新产品值得期待？

答：据反馈，我们的用户越来越关心技术升级、综合作战能力和使用效费比等。基于此，公司在产品规划上已有更多改进升级的考虑。以 CH-4 为例，目前已经迭代到 CH-4E 版本，新一代的机型也在开发中，以期用更先进的产品迎合客户的需求。新机型例如 CH-10 特种用途无人机也在紧锣密鼓的研发中。CH-6、CH-7 新机型也瞄准各自应用场景和终端用户做出了精准的产品定位。未来基于应用场景的需要，空地导弹乃至巡飞弹也会紧跟市场需求节奏推出全新的产品，各位可以抱有期待。

8、对标海外，未来无人机在海上应用的展望

答：飞行器在陆上起降难度比海上起降简单。这对无人机来说是一个技术攻关课题，国内外技术实力还是有差距。目前能看到的是，无人机在舰艇上垂直起降以及大型无人机舰载起降是未来无人机在海上应用的发展路径。公司在相关应用领域已有技术布局并在垂直起降细分领域取得了实质性的技术领先，相信随着技术的发展，无人机在海上的应用会更加丰富多彩。

9、公司为什么会选择低成本无人机作为其中一条发展路径？

答：很多案例表明，选择低成本的材料、分系统并恰到好处的组成成品，往往能起到意想不到的好效果。去年以来的国际局势冲突中，低成本无人机也在多个典型场景中证明了自己的价值。因此，低成本也是未来很好的无人机发展路线。提供未来作战中具备精准打击能力的低成本无人机和武器，是彩虹践行强军使命的重要手段和路径。

交流内容及具体
问答记录

10、公司未来是否会进一步提升生产自动化水平？

答：越小的无人机越可能实现标准化、自动化、规模化生产，形成的都是类似于货架产品，整体体现为产品需求大、快速生产并完成交付。但无人机机型越大，终端用户数量相对较少且单机价值量高，并伴随着定制化要求。彩虹无人机生产全部实现自动化不现实，但也绝对不算劳动密集型产业。彩虹未来会在标准化程度较高的部分工艺环节设置加装自动化设备。

11、公司未来是否会亲自涉足将光电吊舱等核心分系统领域？

答：公司目前既生产无人机也生产导弹，原因之一是无人机和导弹都属于飞行器领域，一定程度上是相通的。但光电吊舱属于光学设备领域，不是我们擅长的。公司目前没有布局分系统载荷领域，因为国内有更专业的厂家，他们能提供更专业、优秀的产品和服务。

12、国内市场主流厂家竞争格局和变化？

答：这个问题需要辩证的看待，目前来说是明确的竞争关系，同时终端用户也需要我们通过竞争提升无人机的技术迭代速度。但未来在产品及应用体系搭建方面，各主流厂家又是一种协同关系，可能会形成标准化联盟、研发同盟等关系。

13、公司产品在无人直升机和靶机领域是否有布局？

答：公司紧紧抓住垂直起降领域的机会，目前正在开展相关无人直升机产品研制。靶机领域国内竞争激烈，尤其是低端靶机已经很难盈利，公司主要瞄向高端靶机研制，该领域竞争相对缓和且市场需求明确，比如彩虹 807 等。

14、新材料业务的未来发展规划？

答：新材料业务从公司战略导向来看，未来在经营上会以稳定为主，并逐步挖掘潜力。目前主要精力在于产品结构整合，普通产品降低比例，将高附加值产品比例提上来，优化公司

	的产品结构，提升盈利水平。
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