

航天彩虹无人机股份有限公司
投资者关系活动记录表（更新）

编号：2025-001

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐媒体采访 ☐新闻发布会 ☐现场参观 ☒其他（电话会议） ☐分析师会议 ☐业绩说明会 ☐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	华夏基金、天弘基金、景顺长城、上银基金、民生加银、泓德基金、华富基金、财通基金、富国基金、银河基金、申万菱信、长江证券、太保资产、新华资产、深圳创富兆业基金、西部证券研发中心、华泰资产、华福证券、交银基金、中邮基金、招商基金、信达澳亚、易方达、中欧基金、融通基金、广发证券、中信建投证券、标朴投资、上海摩旗投资、诚旻投资、惠升基金、农银人寿、南华基金、浙商证券、国泰基金、中银资管、百年保险、华泰保兴、建信养老、国联安基金、泓澄投资、中泰证券、国投瑞银、领仁投资、东方自营、汇丰晋信基金、中航基金、宏道投资、创金合信基金、长信基金、国投证券、西南证券、华商基金、川发证券基金、招商证券、鹏华基金、北京汉和汉华资本管理有限公司、煜德投资、创富兆业、天风证券、中信资管、国新投资、中欧瑞博、恒复投资、民生资管、东方证券、银华基金、博时基金、国盛证券、财通证券、上海雅策、杭州致合资产、华泰证券、泉果基金、中邮资管、东兴证券、正圆、信达澳、天治基金、国联民生证券、方正证券、方正富邦、兴业证券、中信证券，共98人。
时间	2025年4月8日
地点	线上
交流内容及具体问答记录	公司2024年度经营情况及业绩介绍： 2024年是公司落实“十四五”规划、加快高质量发展的决胜攻坚之年，也是布局未来、落实一流特种飞行器公司建设的关键之年。公司持续深化改革，强抓经营质量，不断提升公司管理水平，取得了一定经营成果，同时挑战仍然十分巨大。公司全体干部职工秉承航天精神，积极应对挑战，坚持问题导向，相关业务正在积极解决难点、打通堵

点，已经取得了一些积极进展。2024年度具体经营情况如下：

首先是财务数据方面。2024年度，公司整体经营受多方面影响，盈利能力有所回落。全年实现营业收入25.67亿元，同比下降10.45%；归属于上市公司股东的净利润0.88亿元，同比下降42.54%。其中，无人机业务国外业务收入13.65亿，再创历史新高，公司基本盘维持稳定；费用方面，销售费用、研发费用、管理费用分别为3778万元、1.31亿元、2.56亿元，整体基本保持稳定。财务费用为-2750万元，主要是汇率波动造成的损益变化。全年实现利润总额1.28亿元，同比去年下降约34%。

下面是业务情况介绍：

无人机方面，公司持续深耕军贸传统市场，成功落实多批次增续订，产品实现交付即作战；新增2个用户国，在中亚市场实现突破；CH-9和CH-3D成功获得出口立项批复，为后续公司扩大出口打下坚实基础；开展国外售后服务新模式探索，在用户国联合建立备件库，落实用户快速响应机制。国内装备领域竞标立项取得重大突破，完成多型无人机和导弹竞标比测任务，实现彩虹无人机和射手导弹产品全面纳入国家装备基本盘。完成国内装备、军贸项目年度研制、批产履约及售后计划，准时完成率100%，批抽检合格率100%。全年开展飞行项目40余个，涉及外场60余地，共计飞行3300余架次，航时13500小时，圆满完成22次演示演习任务。

新材料方面，实施差异化经营和探索向无人机产业转型，保持产品线稳定运行，秉持“确保现金流为正”的经营策略，重点开展核心层涂布膜等5型新产品研制试制；完成可满足彩虹无人机结构生产设计指标要求的碳纤维预浸料试生产；充分利用光学膜产线新增产能，开拓三四线城市反射膜市场。

其他方面：公司大力推进产业化能力，聚焦主业发展。加快台州基地建设，实现VPM系统双地部署和物资管理系统上线；处置南洋大厦等低效资产回笼2.7亿元，无人机主业集中度提升；完成“十五五”型谱规划，布局低空经济与人工智能融合战略，构建“硬科技+数智化+场景生态”三位一体产业模式；优化“1+4+X+N”科研体系，全年实现专利申请89项，研发投入合计5.16亿元，投入强度突破20%。

交流内容及具体问答记录	持续推进公司治理水平和品牌建设。公司连续两年获深交所信息披露"A"评级，斩获"科技引领20强"等ESG奖项；创新投资者沟通机制，通过云端会议、实地考察等方式建立多维交流渠道；打造彩虹无人机文化IP集群，在珠海航展、迪拜航展等国际平台展示CH-7等新型号；建立技术标准输出体系，通过全球15个专业展会提升品牌话语权。 投资者问答： 1、无人机内销外贸占收入比重及毛利率分别是多少 答：无人机整体出口收入约为13亿元人民币，国内收入约为4亿元，出口毛利率约36%，综合毛利率约为28%。 2、彩虹9彩虹3D已取得出口批复，未来市场预期如何？ 答：彩虹3D的产品定位为低成本的察打一体无人机，随着产品技术的发展，在技术先进性上存在差异，产品依据低成本目标设计，有利于提高彩虹3D在同量级产品的市场竞争力。彩虹9作为高空高速无人机，不论是飞行高度或飞行速度都有大幅增强，产品性能竞争力强，有利于市场开拓。在市场布局发展方面，部分国家或地区对于低成本察打一体无人机需求较为旺盛，部分国家或地区基于无人机作战需求较高，彩虹9无人机同样能满足这些客户的需求，军贸市场3-5年内的预期还是非常乐观。 3、珠海航展后，公司订单是否有更好的表现？公司AI技术运用层面处于行业什么水平？ 答：不同国家及地区的用户密切关注公司产品，公司也正在积极的响应和对接相关需求。关于AI在无人机上面应用，目前我们所关注的AI在无人机上的应用主要体现在两个方面：首先是单机的智能，例如我们已经满足国内部分用户对单机智能的相应需求，但目前技术到成熟的大量应用，还有待继续研究；另一方面是AI“群”智能，不论是无人机群的管控或是导弹产品，这些都是目前公司的研究方向。其次公司也探索将AI应用于内部管理，一方面是优化流程，另一方面体现在提升管理效率方面。 4、公司外贸业务毛利率下降的具体原因是什么？ 答：今年外贸毛利率下降，主要原因还是营业成本的提高与产品
-------------	---

结构的变化。

5、年报中提及彩虹9彩虹3D取得出口批复，而航展中展出彩虹6，7，何时能取得出口批复和国内列装，彩虹9彩虹3D是否已取得意向订单？

彩虹6已在前期完成了相应设计工作，但因快速相应市场需求，公司将重心转至彩虹9的研制，并优先推出了彩虹9。目前彩虹7已按计划进度，即将形成产品完成研制，正在进行相关国家审批手续，会在许可下开展相关市场工作。彩虹7国内用户也有相应需求。彩虹9彩虹3D已有意向用户正在对接。

6、公司无人机外贸收入相较21年已有大幅跃升，但目前无人机市场竞争比较激烈，公司将如何保持竞争力，保持可观增长？

答：公司快速相应用户需求，敏捷开发，快速迭代，满足客户不同需求，提升用户满意度。在用户实际使用中提供保姆式服务，及时了解相应客户需求。在维护好原有用户的基础上，积极开拓新用户，不断培育增长。面临无人机行业竞争越来越激烈的情况，公司不断提高客户粘性，深抓客户需求，满足个性化需求，达到客户所需目标。

目前彩虹系列产品在竞标中，已有较为满意的答卷，公司也在不断提升能力，2019年公司进入国内用户，彩虹3彩虹5和导弹也不断进入列装。公司在相应竞标中获得优势，公司也在积极参加竞标，相信在不久的将来能够开花结果。

7、关于无人机业务板块，公司在低空经济新产品市场需求开拓情况如何？

答：关于低空经济方面，公司此前已在民用方面有较多应用。公司已有型号运轰机也是属于国内行业前列。公司将加速对接市场应用场景推出针对性的产品，特别是物流运输方面的需求。

8、新材料业务在年报中描述，在探索向无人机方面转型，碳纤维预浸料在2025年的市场预期，是否可以运用在公司无人机上？

答：碳纤维预浸料目前已处于客户试样阶段，检测效果喜人，公司也对产品进行了测试，会逐步各型号适配，后期成熟后不论是对内部供应链保障或是对降低成本，提高毛利率也有积极的影响。

交流内容及具体问答记录	9、市值管理方面，国资委如何对公司进行考核，后期会有哪些具体举措？ 答：公司积极相应政策主动推出市值管理制度，公司领导班子高度重视公司市值管理工作，将在本年度依据制度适时采取相应措施，开展市值管理的探讨。 10、2024年度导弹收入水平如何？在国内国外的营收水平如何？ 答：公司2024年度导弹业务集中于出口外销，国内订单量较少，主要集中于军贸业务。 11、公司背材膜业务毛利率约-10%，目前行业情况如何？ 答：背材膜行业市场竞争十分激烈，也是处于严重的供大于求的状态，公司背材膜业务也正在逐步转型。 12、公司去年国内收入相对低迷，展望今明两年，公司无人机国内外收入占比情况如何？ 答：无人机国内方面，前些年有一部分需求受到压抑，可能会在今明两年释放。尤其是国内市场，预计会有一定程度的规模增长。 13、公司机载武器产品的市场展望？ 答：公司的AR系列导弹在国内已经在参与用户的遴选工作，今年国内不只是无人机，机载武器也同样会有一些不错的表现。目前，公司已在20kg、50kg、100kg等多个量级的产品做出型号部署，也会陆续推向各个市场。 14、请问公司去年毛利率下滑现象，其背后的具体原因是什么？ 答：公司去年毛利率的下滑主要是新材料业务销售价格下探、无人机产品结构变化及营业成本的提高。 15、请问公司对于股权激励是否还有新的计划？ 答：公司此前已有股权激励，后续管理层希望能向公司董事会提出一些建议，看能否从国资或集团相应的框架下，为公司关键技术人员、管理骨干和主要领导推出新的计划。 16、公司在和九院飞鸿无人机的竞争方面，是否存在市场交叉的情况？上级单位对于彩虹和飞鸿是如何定位的？
--------------------	--

交流内容及具体问答记录	答：我们两家有各自的核心市场，集团对我们两家的定位会有统一的布局考虑，相关规划也正在研究中。 17、展望未来一两年，公司无人机在国内和国外的收入结构是怎样的？ 答：从收入上看，预计基本是五五开；从利润上看，国外军贸会有更大贡献。 18、请问无人机成本端有无改善空间？ 答：总体上看，无人机国内的定价机制相对固定，基本就是维持5%左右的利润率，我们还是要以扩张总量为基本抓手来提高利润。另一方面，国内国外市场是联动的，彩虹无人机在国内市场被用户认可，能够促进我们军贸市场的开拓。随着无人机的普及化，现在国外用户的选择也越来越多，这就要求我们通过不断地产品设计优化，来压低公司的成本，以更好地扩张市场并快速壮大。 19、公司之前提到国内用户的需求受到了压制，请问现在需求端是否有变化？彩虹的市场份额是怎样的？ 答：公司在国内市场确实有所突破，拿到了一些新用户。需求的释放本身有个过程，随着公司产品的交付，用户使用过程中的满意度会影响到再下一轮的市场竞争，这个过程是动态的，这一点和以前存在一些差异。 20、彩虹10当前的研发进展如何？怎么看待倾转旋翼这一技术路径？ 答：公司前期研发过一款基于活塞发动机的倾转旋翼机，我们利用它来摸索我们整个的研制流程和管理方向，在2020年就完成了全模态飞行，当时在国内是领先的。后来公司的募集资金逐步到位，我们也启动了大型倾转旋翼的研制工作。总的来说，这款系列产品从小到大，我们也在不断完善和积累。这种动力形式有它的特殊用途所在。
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