

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：2024-01

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他 电话会
参与单位名称及人员	浙商证券：王华君 财通证券：杨博星 富国基金：顾飞飞 招商证券：李传真 龙蚌集团：黄博 诺安基金：陈衍鹏 景顺长城基金：江磊、王勇 银华基金：张珂 天风证券：王泽宇、杨英杰 华安基金：刘潇 长信基金：祝昱丰 上海东方证券：陈智珍 成都万象华成：向柯舟 安信证券：唐朝 中信资本：赵巍华 金鹰基金：杨刚 摩根士丹利华鑫基金：司巍 国新投资：王博文 长安汇通：黄昱颖 上海世诚投资：沙小川 中汇人寿保险：梁红云 海南泽兴私募基金：黄鑫 上海利幄私募基金：曾艳 睿亿投资：于航 深圳创富兆业：李萍 山东神采资产：祝伟 上海恒复投资：丁琰 海南兴高私募基金：涂敏 广东正圆投资：熊小铭 万家基金：吴欣烨 北京诚旻投资：王娅菲 华夏财富创新投资：程海泳 银河基金：王加煨

	深圳前海珞珈方圆：梁涌 政策与智库研究院：汪博 海富通基金：刘洋 长安基金：刘嘉 光大证券：冷昊、贺璐* 上海劲邦股权投资：董乐天 上海利幄私募基金：昱奕 海南兴高私募基金：涂敏 中国人保资产：周亮 上海盛宇股权投资基金：邬胜波 国联安基金：芮鹏亮 新加坡政府产业投资：池浩成 上海格传私募基金：赵梓童 浦银安盛基金：罗兰 上海恒复投资：丁琰 永诚保险资产：罗欣 上海伊诺尔实业：白福浓 广东正圆投资：亓辰 恒安标准人寿保险：毛晓光 长城财富保险：胡纪元 湖南源乘私募基金：曾尚 富安达基金：朱奕 长信基金：祝昱丰 杭州拾年投资：冯强 上海宁涌富私募基金：何锐 上海盛宇股权投资基金：周万松 上海伊诺尔实业集团：白福浓 泉果基金：柳蕊 广州金控资产：黄勇 国华兴益保险：刘旭明 国泰君安：王海军、史霄宇 中国人民养老保险：杨通 恒泰证券：高娃 深圳前海海雅：杨靖 汇泉基金：周晓东 北京和信金创投资：黄庆铭 泰信基金：董山青 深圳市红筹投资：彭昭昱 华安证券：杨宗星 东方阿尔法基金：刘明 太平养老保险：张凯 平安养老保险：王朝宁 创金合信基金：李晗 上海标朴投资：周明巍
时间	2024 年 2 月

地点	外部会议室
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	1. 我们看到春节之前公司发布公告，成飞转让 16% 公司部分转让给航空工业集团，想请问下针对于集团公司与成飞之间的股份转让的直接原因是什么？包括集团对我们平台未来的整体战略规划，有没有一些其他的有特殊的预期或想法？ A: 股份转让主要是为了满足成飞上市相关监管要求，在股权转让过程中，航空工业集团受让了 16% 的股份，但管理权是通过授权程序进行的。随着项目的推进，目前集团解除了授权协议，管理权调整后，集团现在是公司的控股股东，有利于进一步推动我们成为集团无人机产业化发展的重要平台，对公司未来发展产生有利影响。 2. 公司去年实际上收入端有所下降，利润端净利润大约下降了 18.3%。请问未来 1~2 年内，公司在手订单情况如何，尤其是在主要客户沟通中包括跟中航技的沟通，未来需求上哪些方向可能会有爆发点？节奏是什么样的？ A: 我们原本预计 2023 年国内市场会有较大的放量，年底这个需求预期并未完全实现，预计将在未来几年内逐步实现。在国际市场方面，俄乌战争在内的多种因素使得无人机的应用范围不断扩大，同时无人机产业的竞争格局已经发生显著变化，从蓝海发展至红海，竞争愈发激烈，土耳其等国家在无人机产品上的异军突起，加剧了行业的竞争压力。此外，考虑到国际无人机市场是个成熟市场，而且受到地缘政治等复杂因素的影响，我们预计军贸市场需求增长会比较缓慢。 3. 关于翼龙-10 项目在沙特航展上的表现，以及未来几年市场的预期变化，以及跟公司是什么样的一个关系？ A: 从现有信息中可以看出，高空高速无人机是有市场需求的。翼龙-10 无人机目前为成飞产品，成飞承诺将在具备条件时注入公司。成飞与公司签订了无人机产品授权销售协议，授权公司开展翼龙-10 无人机系统在境内外的独家销售。 4. 中央经济工作会议提出将新能源类飞行器作为重点支柱型战略产业，针对我们的无人机产品，特别是针对 3000 米以下低空领域，我们有什么项目或未来规划上的变化？ A: 公司目前主要集中在中空高空无人机的开发上，但我们已经关注到中小型无人机在不同应用场景的扩展，我们在对产品谱系进行向下的延伸，公司正在研发多型 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，而且我们也在积极与省市政府对接，探讨低空经济的需求实现方向和公司在其中的可能性。但是对于这一新概念我们还需要进行更多的应用场景研究，以适应政策变化和满足国家需求。 5. 今年我们关注到新加坡航展以及去年以来的航展中，我们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？

	A: 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和线索比较充足。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，公司也会根据市场需求进行产品研制，而不仅仅是依靠单一形态的产品进行市场竞争。 6. 未来的需求是一个体系化需求，我们目前产品的主要吨位是什么？我们在型号储备及系列化发展方向上的规划是怎样的？是否考虑往上做一些高空高速的突破，或者往下做一些延展？ A: 我们已经在向上和向下两个方向对产品谱系进行延展和突破，不仅是未来的计划，已经在进行中。目前，我们运营的主要产品是翼龙-1 和翼龙-2 无人机平台，其中翼龙-1 处于 1~2 吨级水平，翼龙-2 则在 3~4 吨级水平，在高空高速方面，我们的翼龙-3 已在 2022 年珠海航展上亮相，它位于 5~6 吨级，飞行高度和飞行距离均有较大突破，具有较强的载重和作战任务能力。 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，公司将把握市场需求，向上向下延伸产品谱系，持续推出新型号，提升产品竞争力，满足不同购买力用户在不同场景下的任务需求。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。 7. 我们对于小型无人机产品的销售模式是怎样的？是搭配整机产品销售，还是可以单独销售？ A: 我们的销售模式不是固定的，而是根据客户需求灵活调整，提供整体解决方案。在未来的发展中，考虑到可能会涉及有人机和无人机的协同作战需求，我们将提供基于体系的解决方案来满足这些需求。 8. 集团公司对公司及集团系统内从事相同业务的公司是怎么考虑的？ A: 公司汇聚了航空工业集团的优势资源，是航空工业集团打造的集设计研发、生产制造、销售服务全价值链的无人机产业化核心平台。集团内也有其他企业从事相同的业务主要是因为特定用户的一些特定需求。 9. 往后我们的售后服务模式是怎样的？是否通过中航技进行，包括利润率和未来营收的展望？ A: 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。在国内市场，2022 年的收入主要以服务为主，到了 2023 年，我们也开始进入产品销售状态，已经实现了产品交付，在应急和气象领域实现了显著的突破，成为全国第
--	---

	一家同时向这两个部门交付产品的公司。 10. 针对 2024 年到 2025 年，我们在国内和国外业务方面有什么预期和节奏？ A: 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。 11. 如何展望未来民用无人机的需求？特别是考虑到低空经济和应急救援等方面的特殊需求。我们公司的产品未来将重点瞄准哪些民用领域？需求空间如何？ A: 从 2020 年开始，我国在民用无人机领域取得了显著突破。我们公司已经在应急救援、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，实现了产品交付和服务提供，翼龙系列无人机产品在民用场景的性能获得了认可。我国幅员辽阔，民用领域应用场景广泛且需求日益增长，政策环境利好，未来或将成为一个增长极。去年，国家政策明确指出要发展特定领域，如应急救援等，我们也与相关国家部委进行了深入合作，全力落实国家重点项目的 发展。 未来公司将集中精力发展中大型无人机的民用市场，同时也会拓展中小型无人机领域。在这一过程中，我们会探索更多应用场景，利用我们在应急和气象等领域已经建立的用户基础和经验，为公司在中小型无人机市场的开拓提供有益的支持。 12. 自贡工厂明年预期情况怎么样，以及这两同产建设情况？ A: 我们在 2021 年就已经租用了自贡的一个生产厂房，作为生产和试飞能力的补充。自贡有机场资源且离公司较近，四川省政府也一直推动无人机产业的发展，在自贡扩展我们的能力是更具效率和经济性的选择。从 2023 年度开始，自贡厂区的生产能力已经逐步建设起来。考虑到无人机产业的发展，自贡政府也在进一步扩大园区建设，预计将在 2024 年中期建成，建成后，将更好地满足我们的生产任务需求。 13. 国内市场竞争如何？ A: 国内用户的需求会不断调整、明确，市场竞争也非常激烈，但是我们对公司产品有信心，会积极开拓市场，把握机会。各家的产品各有优势，翼龙系列无人机的主要优势在于贯彻航空制造理念，可靠性高，产品性能和质量通过丰富的实战检验，能及时响应用户需求。 14. 预计今年国内外收入比例？ A: 公司一直以来重视并积极开拓国内国外两个市场，国内市场的开拓已成效初显，目前已实现产品交付，飞行服务也不断增加，预计今年国内收入占比会有所提升，具体请关注公司公告。
附件清单（如有）	无

日期	2024 年 2 月
----	------------