

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：2024-06

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	易方达基金 诺安基金 睿亿投资 合众易晟 龙蟒集团 四川发展证券投资基金 青骊投资 国泰君安证券 国盛证券 中航证券
时间	2024年6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. 公司的小型无人机及其他新产品研制进展如何？ 公司有多款1吨级以下无人机在研制中，目前已经有部分项目实现了首飞，公司会按计划推进研发进程。公司大力推进翼龙-3和1吨级以下无人机等在研产品研制进程，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。 2. 今年以来公司市场开拓情况如何？ 国内市场方面，公司一直在积极准备国债项目等相关市场机会的竞标和快速交付准备，将尽全力抓住市场机会。国际市场方面，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，公司不断加强和客户的沟通交流，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。

3. 公司产品有哪些竞争优势？

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。

4. 公司供应链优势？

公司背靠航空工业集团，根据历史上国家对航空力量的布局情况，公司供应链体系优势较大。除了航空体系内供应商，公司的供应链也有很多民营企业，民营供应商在灵活性、效率、成本管控等方面具有其优势。公司也在持续加强供应链管理，开发双流水、多流水，引入供应链竞争，促进供应链不断优化。

5. 公司产品的定价机制？

无人机系统具有定制化生产的特点，不同项目的价格和利润水平都有差异，公司在考虑成本的基础上，综合考虑用户需求、市场竞争环境、销售策略、产品定位、产品技术状态等因素，与中航技通过多轮市场化谈判方式协商确定销售价格。

6. 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，而国内市场还处于起步阶段，公司的市场策略不同；而且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。

7. 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。

8. 公司的产能规划？

公司根据发展阶段和需求统筹考虑能力建设，目前生产能力建设主要依托自贡基地的建设开展。自贡有机场资源，自贡政府也在倾力打造无人机产业园，不断推进相关配套设施建设、引入相关配套厂家入驻，能为公司产能拓展、试飞工作效能提升提供良好条件。公司在自贡基地建设的总装试验脉动式生产线，可满足年产 200 架机生产任务，并已实现可视化制造、无纸化生产，对加快形成产业完备、开放共享、具有国际竞争力的世界级航空装备制造集群具有重大意义。

9. 公司如何考虑超募资金的使用？

公司对于募集资金的使用是十分慎重的，将根据公司产品规划、能力建设等发展需求统筹谋划，将作为重要的专项工作开展。现阶段公司更注重的是推进好募投项目的建设，同时采取措施不断提高募集资金的使用效率。

10. 翼龙-10 收购进展如何？

	<p>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。</p> <p>11. 公司如何看待协同作战？</p> <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。去年公司交付中国气象局一架海燕 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），实现了以一个地面站控制不同型号飞机，这也是一种协同。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>12. 公司预计 2024 年经营情况如何？</p> <p>在充分考虑客观经济环境、市场竞争等多种不确定因素的基础上，根据年初预计，公司 2024 年公司经营情况持续稳健，经营规模较上年保持稳步增长。但是目前国内市场相关订单落地晚于预期，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。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024 年 6 月</p>