

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：2024-02

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
参与单位名称及人员	线上参与公司 2023 年度业绩说明会的全体投资者
时间	2024 年 3 月 28 日
地点	上海证券交易所上证路演中心 (网址: http://roadshow.sseinfo.com/)
上市公司接待人员姓名	董事长：张晓军 总经理：曾强 总会计师：徐俊芳 独立董事：陈炼成 董事会秘书：杨萍
投资者关系活动主要内容介绍	参与业绩说明会的公司领导就投资者提出的问题进行了回复： 1. 根据公开信息，贵公司在民用无人机领域的拓展策略是什么？工业级、消费级，市场拓展情况如何？目前在手订单情况？ 答：您好，公司将秉持服务民生福祉初心，面向国家重大需求，开展民用领域应用场景深度分析研究和技术突破，形成基于体系能力的整体解决方案。公司以客户需求为牵引，持续强化快速响应客户能力，已在国内民用多个新领域取得市场突破。在大气气象方面，深耕气象探测、人影作业等；在大应急方面主要应用于灾情勘测、应急通信中继、森林灭火、应急物资投送等；在大安防方面，应用于大范围安防处突、边防海防。目前公司已完成国家应急管理部、中国气象局等国内用户大型无人机的交付任务，高水平完成“应急使命 2023 演习”、杜苏芮台风应急保障、甘肃地震救援、大运会天气服务保障、青藏高原无人机人工增雨（雪）试验等任务。感谢您的关注！ 2. 低空经济是指一般在垂直高度 1000 米以下、根据实际需要延伸至不超过 3000 米的低空空域范围内，以民用有人驾驶和无人驾驶航空器为载体，以载人、载货及其他作业等多场景低空飞行活动为牵引。请问公司在低空经济领域，目前是否有相应的产品销售？在此领域的布局情况或者规划如何？ 答：您好，目前全国多地抢抓低空经济产业密集创新和高速发展的战略机遇期，多个省份将低空经济、通用航空等相关内容写入政府工作报告并推出相关政策。公司十分关注低空经济相关的技术和产品发展，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，公司也在积极与相关省市政府对接，探讨低空经济的需求实现方向，后续公司将根据应用场景和市场需求逐步发展相关产品。感谢您的关注。 3. 公司客户集中度高的原因？以及集中度高是否导致公司存在对单一大客户依赖的风险？ 答：您好，公司产品销售按照市场分为军贸市场和国内市场，其中军贸业务主要客户为中航技，最终用户为境外单位。鉴于国家对军贸出口实行军品出口经营权限制管理，公司必须通过具备军贸资质的公司进行军贸出口，且中航技是国内唯一以国家军用航空技术和产品进出口为核心业务的大型国有企业，公司军贸业务主要通过中航技开展，存在客户集中度较高的特点。随着公司持续在应急、气象、安防等领域发力，扩大应用场景，进一步拓展国内市场，国内市场销售占比逐步提高，客户集中度高现象已得到有效改善。感谢您的关注！ 4. 如何破解民用工业级无人机在工业、农业等方面的商用也很有限，一个乡镇或者一个单位组织、有一两台就够了，需要用到的数量不大的问题？ 答：您好，随着无人机不断朝着多元、多态、智能、融合方向发展，工业级无人机在大气象、大应急、大安防等民用领域应用场景将不断拓展，包括在城市管理、智慧交通、应急救援、环境监测、电力巡线、耕地保护、科教文旅等领域具有实质性的应用需求，工业无人机将实现快速发展。感谢您的关注！ 5. 公司在业绩下滑时，是否也相应有意减少研发费用？ 答：您好，研发能力是公司的核心竞争力，公司始终重视研发能力的建设和投入，根据研发项目的不同阶段研发投入有所不同，除了研发费用外，公司还有其他支撑研发工作开展的固定资产等投入。感谢您的关注。 6. 军工行业周期性明显，目前装备采购已经进入中期调整阶段，直至十四五规划结束，军工板块预期或难回高速增长态势。对此，公司在 24/25 年，接下来如何保持公司业绩稳定增长？ 答：您好，公司将面向用户需求持续研发新产品，面向场景和应用持续丰富产品谱系，大力推动募投项目建设，积极开拓国内外市场，落实“提质增效重回报”行动方案，持续推进低成本策略，稳步提升经营效率，实现公司高质量可持续发展。感谢您的关注！ 7. 近三年，公司毛利率持续下滑的原因？ 答：您好，无人机系统产品具有定制化生产特点，不同订单的毛利率根据客户需求而有不同。公司毛利率主要受当年交付产品的结构影响，随着公司大力开拓国内市场，国内市场销售占比逐步提高，而国内市场毛利水平相对较低低于军贸市场，因此整体毛利率有所下降。感谢您的关注。 8. 在 23 年业绩下滑的背景下，公司销售费用，近三年来，小幅度上升，请问贵司，销售费用增加，是什么原因导致的？ 答：您好，2023 年公司销售费用比上年同期增加 19.18 万元，增长比例为 0.97%，主要是销售人员人工成本和为拓展市场发生的其他费用等。感谢您的关注。 9. 24 年开年，公司迎来新股东，那么新年新气象，在业务战略布局等方面，有哪些新的目标与憧憬？ 答：您好，2024 年是高质量全面推进世界一流企业建设的关键之年，也是完成“十四五”规划目标任务的攻坚之年。今年政府工作报告将“大力推进现代化产业体系建设，加快发展新质生产力”列为 2024 年政府工作十项任务之首。公司
--	--

	作为航空高科技企业，打造无人机领先创新力、发展新质生产力既是我们的天然责任，也是我们建设无人机领军企业的重要战略支撑。公司将贯彻国资委提出的国有企业三大使命，持续提升治理运营、市场开拓、产品研发、客户服务、质量管理等核心能力，保障高质量完成年度经营目标。具体 2024 年公司目标与计划详见公司年报。感谢您的关注！ 10. 公司如何看待 2024 国内和外贸的订单情况？公司是否有在低空经济的布局规划？ 答：您好，鉴于无人机在应用场景不断拓展，受益于行业、技术发展及政策的支持，无人机产业将朝着多元、多态、智能、融合方向发展，预计国内市场在未来一段时间内将继续保持增长态势。军贸市场方面，预计今年会有一些压力，主要是军贸市场竞争日趋激烈，且受到地缘政治以及客户需求变化等多重因素影响，有较高的不确定性。 在低空经济方面：全国多地抢抓低空经济产业密集创新和高速发展的战略机遇期，多个省份将低空经济、通用航空等相关内容写入政府工作报告并推出相关政策。公司十分关注低空经济相关的技术和产品发展，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，公司也在积极与相关省市政府对接，探讨低空经济的需求实现方向，后续将根据应用场景和市场需求逐步发展相关产品。 感谢您的关注！ 11. 领导好，23 年，无人机领域需求不足，导致公司业绩有所下降，请问 24 年这种下降趋势是否好转？24 年一季度，公司在手订单同比、环比增长情况如何？展望 24 年，无人机国际、国内市场需求预期如何？ 答：您好，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。军贸市场方面，预计今年会有一些压力，主要是军贸市场竞争日趋激烈，且受到地缘政治等多重因素影响，有较高的不确定性且客户的需求也在不断变化。对此公司将加大市场开拓力度，紧密对接客户需求，加快新产品研制，提高响应速度和服务水平。一季度的情况请关注公司公告，感谢您的关注！ 12. 公司后续有什么新产品储备？预计什么时候落地？ 答：您好，公司围绕未来无人机应用需求，瞄准无人机技术和产品发展趋势，聚焦“平台、应用、智能、协同”四个重点方向，逐步构建“平台覆盖全面、应用功能丰富、系统智能领先、体系协同发展”的产品谱系。后续产品包括大型多用途中空长航时无人机系统——翼龙-3 无人机系统、1000kg 以下级无人机系统以及一款效费比高的某发展型无人机系统等。具体进展情况详见公司年报，感谢您的关注！
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 3 月 28 日