

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：2022-005

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
上市公司接待人员姓名	董事会秘书： 杜志喜 证券事务代表： 郭婧锐
活动参与机构	兴业证券、易方达基金、银华基金、永诚财险、长盛基金、招商信诺资管、中海基金、中航基金、中金基金、中融汇信投资、中信证券、中邮创业基金、朱雀基金等 13 家机构投资者共 15 人。
时间	2022 年 4 月 1 日
地点	北京办公区
形式	电话会议
交流内容及具体问答记录	<p>1、从年报情况看无人机板块毛利率过去三年都有下降。是否有产品结构性的变化？机载武器的毛利率和无人机相比如何，未来增长趋势是怎样的？</p> <p>答：公司无人机板块收入结构近三年来发生了较大的变化，国内市场收入呈现较大幅度的增长，实现了国际、国内“双轮驱动”。在产品毛利率方面，国内销售毛利率和国外相比较低，造成了无人机板块整体毛利率的下降。未来公司将持续优化竞争策略，争取在国内项目中形成产品溢价。同时从成本控制方面入手，着力打造优质的无人机生态链，在优化完善生产环节、强化供应链管控方面下功夫，实现降本增效。</p> <p>机载武器的毛利率和国内外无人机产品毛利率相比较为适中。公司将持续关注行业政策和用户需求，以期获得更多市场份额，同时进一步优化成本控制，维持住机载武器较好的盈利水平。</p> <p>2、请问年报中所列技术服务项都包括哪些？</p> <p>答：技术服务主要包括维护保障、飞行服务、预研项目等。</p>

3、公司在争取国内型号项目过程中，是否需要借助大股东的力量？

答：上市公司可以全过程独立承担相关项目。

4、2020、2021年无人机国内/国外收入占比情况有何变化？参照航天航空板块近年增速，未来无人机需求是否会更快？

答：2020年公司无人机国内/国外收入比约为1:1，2021年这个比例变成了近5:2，反映了2021年国内需求的快速增长。公司对无人机未来的需求增长抱有信心和希望，但也需要尊重行业发展的客观规律。

5、国内无人机客户结构如何？是否存在单一客户占比太高的情况？

答：公司始终着力于扩大国内外客户数量和种类。因中大型无人机行业综合门槛较高，公司将充分发挥自身领先优势，凭借出色的产品、优秀的服务保障、过硬的技术实力和灵活的制度机制，逐步获得更多客户的认可。

6、海外项目的对接是以我为主还是以军贸公司？

答：公司在海外市场开拓中，除了配合军贸公司的营销外，会主动关注市场需求动态，深化和军贸公司的合作，在符合国家相关法律法规的前提下，积极引导军贸公司开拓市场，建立主动的营销机制。

7、中大型无人机市场的竞争态势是怎样的，是否会太激烈？盈利能力的发展态势？

答：公司认为竞争是正向促进力，使得公司与国内同行共同进步，在竞争中取长补短、借鉴经验，通过发挥公司自身优势，将现有产品做好做精，为用户提供足够好的保障和支持。公司致力于带动无人机产业协同发展，实现互利共赢。

	<p>8、公司新材料业务的投资展望？东旭成新项目的进展如何？</p> <p>答：公司自重组后，在新材料业务的整体投资有限，主要致力于将有限的资金投入到具备竞争优势的产品研制中，在深加工层面维护新材料业务核心竞争力。东旭成反射膜项目预计 2022 年 5 月全部产线可成功投产，预期全年产能不会释放太快，新产品还需和下游客户端进行融合。</p> <p>9、公司背材膜的下游应用都有哪些，竞争格局怎么样？相关产品 2021 年毛利率提升的原因是什么？</p> <p>答：公司背材膜基本应用于光伏行业，市场竞争格局较为清晰，公司背材膜产品年产能在 8 万吨左右，可以实现满产满销。背材膜产品自 2020 年以来供不应求，公司采取了提前采购原材料、优化工艺提升良品率和生产效率，实现了相关产品毛利率提升。展望未来，相关产品市场产能将在 2022 年大幅释放，会对市场价格造成一定的冲击，公司将继续加强成本控制，维持毛利率在水平。从光伏行业来看，太阳能发电的比例在中国还很小，有很大的发展空间。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件</p>	<p>无</p>