

润贝航空科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券代码：001316

证券简称：润贝航科

编号：2022-02

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	华福证券 魏征宇 前海辰星投资 严冬冬 中邮证券 麦梓轩
时间	2022年9月27日
地点	润贝航空科技股份有限公司会议室
上市公司接待人员	董事会秘书：徐烁华 副总经理：田野 证券事务代表：陈晓宇
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、 润贝航科简介环节</p> <p>二、 互动交流环节</p> <p>1. 可否介绍下公司与商飞及在 C919 项目的合作情况是怎样的？</p> <p>润贝航科是中国商飞的三类合格供应商，目前主要业务合作是为商飞提供我们分销的航空材料、消耗件和航空化学品等。在 C919 试验机型的生产过程中我们已经为商飞提供了相关航材的供应。2020 年商飞为公司前五大客户之一，2021 年为前十大客户。</p> <p>公司在 2017 年 C919 飞机首飞成功后被商飞授予“C919”项目首飞先进集体称号。子公司润和新材料部分产品已经获得中国商飞工艺材料产品批准书。</p>

2. 公司对商飞的销售中，哪些是用于 C919，哪些是用于 ARJ21 的？比例分别占多少？

首先，商飞未明确按照 C919 项目和 ARJ21 项目区分采购。其次，民用飞机从设计、制造、验证到最终交付，需要成千上万个部门的协同合作。C919 也采用了国际上民用飞机主流的“主制造商-供应商”研制模式，即中国商飞作为主制造商，将发动机、机体、机载系统等各大部分悉数外包，再进行统筹组合。润贝作为商飞的三级供应商，既有直接向商飞及其下属子公司供货，也有为商飞的部分一二级供应商进行供货。这些供应商向润贝的采购也没有按照项目进行细分。所以公司向商飞提供的航材具体用于 C919 和 ARJ21 的金额和比例无法准确统计，这也是大飞机产业链的业务模式决定的。

3. 公司与同行业公司相比优势在于哪些方面？

公司经过十多年的行业积累，在中国的航材分销细分行业内已成为经营规模较大的企业之一，具有规模成本优势。公司累计销售 6000 多个件号，拥有多样的产品种类、可靠的产品渠道，可以更好的满足下游客户的需求。公司在全国建立多个服务网点，贴近客户的服务网络能及时响应航空领域客户时效性要求。另外，航空业客户对于技术服务要求较高，公司有经验丰富的销售、采购团队，有利于提升公司的专业服务水平，保持良好的客户满意度。

4. 公司对海航的应收账款情况？

截至 2021 年 12 月 31 日，公司对海航控股破产重整日之前的应收账款已按照补充协议或《重整计划》规定约定全部得到清偿。2022 年上半年，公司对于海航控股及其子公司截至上期末的应收账款（属于 2021 年海航破产重组公告后新增的正常业务往来的货款）基本收回。

	<p>5. 根据公司招股书的披露，2019、2020、2021 年期末存货普遍在一亿左右，请问公司的存货管理模式？</p> <p>首先，公司三年报告期末，存货占总资产的平均比例没有超过30%，处于较为合理的水平。公司的备货是结合项目的各阶段和经验航材清单，并且整合所有客户的需求，统一进行规划。航空业高度强调供应链安全与及时性，要求供应商给与稳定的供应保障。公司结合对未来市场趋势的判断，基于客户数据分析需要保有一定量的安全库存。</p> <p>6. 行业数据显示上半年航班量整体下降较大，为什么公司的营收下降幅度没有航班下降的幅度大，并且利润还有所增长？</p> <p>从公司客户结构来看，主要分为航空公司、飞机维修公司、飞机制造商及 OEM 厂商等。以 2021 年数据为例，航空公司客户占公司营收的 58.83%，剩下是其他类型客户。其中由于飞机维修和飞机制造类型的客户受航班量下降的影响程度相对航空公司类型客户来说较小。利润方面，公司上半年自研自产的航材国产化产品销售收入占比提升，相关产品毛利相对分销业务而言更高，对维持公司整体利润的稳定有正向作用。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 9 月 27 日