

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：2024-005

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
上市公司接待人员名单	总经理：文曦 副总经理兼董事会秘书：杜志喜
活动参与机构	中国人寿养老保险、兴业证券、上海国际信托、海通证券、湘财基金、浙商证券、光大证券、华夏基金、建信养老金管理、招银理财、安信证券、融通基金、国寿安保基金、银河基金、太平基金、平安养老、中国国际金融、广发基金、农银理财、华夏基金、平安基金、创金合信基金、泉果基金、信达澳银基金、嘉实基金、银华基金、汇丰晋信基金、东方阿尔法、金鹰基金、华泰证券（上海）资产管理、中国人保资产管理、上海东方证券资产管理、太平资产管理、天风（上海）证券资产管理、大家资产管理、中意资产管理、淡水泉（香港）投资管理、苏州龙远投资、新思哲投资管理、碧云银霞投资管理、生命保险资产管理、泰康资产管理（香港）、仁布投资、生命资产、北京文博启胜投资、广东谢诺辰阳私募证券投资、海南智联私募基金、上海梵星私募基金，共52人。
时间	2024年11月1日
地点	线上
交流内容及具体问答记录	公司前三季度经营情况及业绩介绍： 今年是公司落实“十四五”规划、加快高质量发展的决胜攻坚之年，也是布局未来、制订“十五五”发展规划、落实一流特种飞行器公司建设的关键之年。公司持续深化改革，强抓经营质量，不断提升公司管理水平，取得了一定经营成果，同时机遇与挑战并存。前三季度，公司无人机主业稳健发展，尤其是随着国际军贸产品更新换代、差异化采购、战略备份需求持续增加，我们在前三季度顺利完成了多个无人机市场的验收发运、交付培训等工作，并持续维护老客户、有序开拓新市场。无人机国内用户受到多个因素制约，导致国内市场交付进度延缓，一定程度上抑制了公司收入和盈利水平。目前，相关业

交流内容及具体问答记录	<p>务正在积极解决难点、打通堵点，加快推进招采流程、产品备货工作，正在往好的方向发展。</p> <p>从财务数据角度看，前三季度公司实现营业收入12.9亿元，其中无人机业务持续稳健发展，毛利率水平也保持在40%左右。新材料业务尚未出现业绩拐点，公司正在推进新材料业务整合和低效公司清理，近期将完成台州市某大厦的部分产权处置工作，预计将为公司带来较大规模的资金回笼；费用方面，销售费用、研发费用、管理费用分别为2700余万、8900余万、1.8亿元，整体基本保持稳定，相比同期变动比例均保持在10%左右。财务费用为-130余万元，系人民币对美元汇率波动影响导致。利润方面，前三季度实现归母净利润600余万元，相比去年同期存在较大幅度下滑，系本期受到无人机国内市场和新材料市场环境的影响，导致整体盈利规模下降导致。</p> <p>从行业发展层面看，当前军用无人机和机载武器已成为国家未来武器装备重点采购方向，目前正处于以中高空长航时无人机批量装备，低成本、耗材属性的中小无人机快速放量，应对作战需求多样化，产业格局逐渐确立的重要阶段。从国际市场看，受国际形势冲突延续的影响，海外部分国家对无人机及相关产品的需求迫切度、紧迫度持续提升，呈现逐步加速的特点；但同时也面临着各国、甚至国内各市场主体的全方位竞争。从国内市场看，用户需求激增，逐渐成为装备采购重点，中大型长航时无人机列装为基本盘，低成本、大批量中小型无人机列装需求增长势头初显。但需要注意的是，国内项目竞争对手众多，经常出现一个项目十几家主体同时参与竞争的局面，导致国内项目利润率承压。民用方面，受益于国家低空经济政策影响，各无人机主机厂拥有较为完备的无人机设计、制造和运行体系和相关人才储备，具备根据市场需要和发展趋势，快速研制相关产品和拓展相关服务的能力，有望享受发展低空经济带来的资金和政策红利。</p> <p>新材料产业已跨过成长期进入成熟期，产品愈加具有应用多元化的趋势，个体经营差异化较大。从光伏市场来看，从去年下半年开始，因供需矛盾，产品价格回落。光学膜方面，因显示行业技术迭代频次较高，光学膜产品本身也在从单张使用到贴合膜发展。传统的反射、扩散、增量变成两贴、三贴复合型膜，单张使用频次逐步降低。公司光伏、光学膜子公司短期内不具备彻底出清的现实条件，需要做好</p>
-------------	---

一定时期内保留实力、度过行业低谷期的准备。

后续，公司将秉承“双轮驱动、军民互补、双向促进”的发展理念，依托信息化和质量提升手段，提升无人机现有产品和服务质量，保持基本盘稳定；以现有优势业务为立足点，进一步向无人机和导弹产业链上的其他重要领域横向拓展、纵向延伸，在上游重点发展人工智能、载荷和导引头业务，使其成为公司未来跨越式发展的有力支撑；结合低空经济潜在应用场景，开展高质量低成本化无人机研制工作，解决现有无人机民用领域成本高的痛点；结合计量中心测试能力参与标准制定，积极参与无人机空域、机场、起降场地标准制定；加快飞行员培训体系建设，为弥补国内飞行员缺口提供保障。新材料产业方面，公司将尽最大可能，改善经营质量、实现稳定经营，最大程度降低对公司整体业绩的影响。谢谢大家！

交流内容及具体问答记录

投资者问答：

1、单从第三季度看，公司营收出现了环比与同比的下降，主要是材料业务造成的还是无人机业务造成的？是订单的原因还是交付节奏的原因，或者还有哪些因素？

答：新材料对我们的影响还是比较大的，一个是它本身今年的收入是下降的，另外，它本身处于亏损状态，也影响我们利润，公司营收在这块受到影响比较大。

国内无人机订货，现在按照新的要求，签约直到完成任务才能满足确认收入的条件。我们预期到今年上半年就该签约了，至今还没签，导致我们今年要完成国内任务的交付存在了一定的周期滞后，目前也在积极协调签约，预计年底前签约能完成，所以说到时候我们的手持订单年底可能有不错的表现。

2、请公司领导拆分一下无人机业务6.15亿收入当中国内、国外的占比情况，以及与去年同期营收、毛利率水平的对比情况。

答：今年的话主要还是国外的业务为主，占比月95%，毛利率同比基本上持平，维持在40%左右。

3、构成前三季度国内无人机收入的是整机交付还是一些备件或者其他业务产生的？

答：国内主要是服务、售后、课题，整机交付国内比较少。

4、国外不安定事件频发，这对于公司的出口业务是否有促进，从军贸业务的在手订单来看有无明显的变化，预计今明两年的外贸业务收入可以达到怎样的水平？

答：一方面受到国外的安全不确定因素影响，导致需求比较旺盛，同时公司也在国家政策引领下，积极对接相关用户的潜在需求。另一方面，我们预判明年后年彩虹的军贸业务将会是比较好的增长。我们的用户国家也在持续的扩大，新用户也在不断增多。预计在今年新增用户的基础上，还会增加新的用户。明后年形势比较不错。

5、从我们现在的在手订单来看，是不是已经有这样的变化了？

答：应该说我们已经在对接相关用户需求，明年后年军贸业务应该是非常不错。

6、财务费用较去年同期的 -3941 万元增长到了 -132 万元，三季报中给出的原因是主要受人民币对美元汇率波动影响。想请问一下汇率波动具体是怎么影响公司财务费用的，这是否与公司销售合同签订币种与付款条件等相关？

答：我们的合同是以美元计价，军贸公司跟我们结算也是按美元来结算的，中间的波动收益也好损失也好，都是由我们公司来承担，美元这几年波动也比较大，公司主动做了一些汇率的稳定措施，但是有时候预测还是有一定的人为的理念观点为主，可能预测的时候跟最后结汇的汇率有一些波动，所以这个波动影响了人民币的营收数字，所以导致人民币的汇兑损失出现了两三千万元的，降低了收益。

7、想具体的问一下，国内无人机的订单到底什么时候能够签订？下一次的批量交付预计在什么时候会发生？

答：第一，今年上半年该签订的合同，由于各种原因导致延迟签订，但项目需求是明确的，公司在积极的和用户进行沟通，加快推进签约流程，我们确保尽早的备货工作，保证后续的交付节点；第二，国内新的市场开拓也出现了一定成果，预计新一批订单将逐步落地；第三，有些潜在市场我们也在响应需求，积极的争取参加用户的招投

标的工作。

8、我们要供货的份额目前已经明确了吗？

答：对应刚才的问题，一是已经是明确的任務，二是我們已經獲取市場，三是還在爭取市場，爭取市場還是要看最後誰爭取到，還是與我們的產品競爭表現來說話。

9、準備签合同供货的这批无人机，目前的供货的份额现在确定了吗？

答：明年計劃要交付的東西是已經確定了的。

10、國內方面還有哪些新的招標工作正在或者即將開展？主要涉及到公司哪些機型？那預計在什麼時候會給公司帶來比較可觀的收入？

答：國內的話，前面我們某中型無人機競標工作已經順利完成，公司也成功開拓了一個新的應用領域。另外一型大型無人機的競標工作也即將開展，我們的隱身無人機、傾轉旋翼無人機應該在明後年也會啟動招標選優工作。

11、CH-3的競標情況能不能再做具體一點的介紹？

答：CH-3還是保持我們原來領先的水平吧。這幾年，我們CH-3就是瞄準低成本、高可靠性來做產品，我們始終確保我們是做好的產品來服務用戶，所以我們也應該得到相應的回報，這就是我們的結果。

12、從三季報看，膜業務分部雖然營業利潤額為負，但是經營性現金流淨額為正，這是否意味著膜業務處在向好的階段？

答：從價格來說，第三季度膜業務光伏這一邊的價格還是低位的，光學可能稍微好一些，所以7-9月份總體來看還行，可能沒有前半年虧損額那麼大，這個應該是結構性的原因。外邊的形勢，光伏膜非常嚴峻，光學這一塊還可以。我們期待可能明年中期以後或許會有一些轉機。

13、公司去年商譽減值損失為4900萬元，南洋公司淨利潤為-4600萬元，如果從今年全年来看，膜業務的經營業績會怎麼樣，是否仍然要計提商譽減值？

交流内容及具体问答记录

<p>交流内容及具体问答记录</p>	<p>答：应该来说不排除这个可能性，因为商誉减值计提总体是根据膜业务未来的经营现金流密切相关。今年来说，从前三季度来看，好像比去年稍微还差一点，所以商誉减值不排除还要提的可能性。其次，去年影响净利润还有资产减值，资产减值计提不一定。</p> <p>14、上市公司并购重组案例最近比较密集，公司是否会在无人机业务领域加速相关资产的注入，在膜业务领域筹备相关资产的剥离，进度安排怎么样？</p> <p>答：无人机相关资产注入方面，目前来看大股东层面有一些前瞻性的无人机研发项目在推进过程中，达到产业化注入的程度可能目前来看时间表还没有。对于膜业务剥离，由于有一定的规模在，所以可能还得找到一些合适的交易对手，才有可能成为我们实现的契机。</p> <p>15、公司在低空经济领域有什么具体进展，在产品与政策方面公司怎么看？</p> <p>答：首先，我们确实也在布局低空经济一些应用领域的产品，这次航展上大家也能看到，其次，我们在场景应用上也是最早的产品。同时我们在探矿、森林防火、测绘等很多领域已经在应用。我们还在布局未来在低空经济里面更多的业务。</p> <p>16、彩虹公司在无人机产品上有哪些新的布局，这些布局与我们同行业的其他公司相比有哪些差异之处？</p> <p>答：我们已有产品的一定要做的优，做系列化产品，CH-3确实已获得最优的认可，就是从CH-3到CH-3D发展出来的，包括CH-4、CH-5也是一样。再一个我们一些新产品也在推向市场，特别是我们无人机产品这一块，另外弹这一块也是，我们也是做一系列化产品的弹，往机载武器方面推广。我秉持的是在我们所擅长的领域一定把它做到最优、最好，这是我们的理念。同时我们不在全产业链所有的细节里面去和各家竞争，我们只做我们最擅长，最优的，最具特色的，比如说像我们的CH-10，其实它就是我们特色的领域。</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>