

证券代码：688070

证券简称：纵横股份

成都纵横自动化技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-004

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	民生证券研究院（尹会伟、赵博轩）、创金合信基金（李晗）、华宝基金（刘世昌）、宝盈基金（周佳莹）、中金资本（孙哲）、东海基金（胡德军）、华商基金（周晓东）、鲁信集团（杨卓）、乾璐投资（李翔）、润辉基金（杜婷婷）、青骊基金（郭唯嘉）、中信证券资管（杨晓宇）、嘉实基金（唐棠）、浙商基金（卞逸婷）、中泰证券（方城林）
时间	2022年5月5日 13:00-14:30 2022年5月10日 15:00-16:00 2022年5月11日 9:00-10:00 2022年5月13日 14:00-15:00 2022年5月31日 16:00-17:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	任斌（董事长、总经理）、李小燕（常务副总经理、董事会秘书）、刘鹏（财务总监）、王仁平（独立董事）、袁一侨（证券事务代表）
投资者关系活动主要内容介绍	1、常务副总经理、董事会秘书李小燕简单就进行公司基本情况介绍，包括公司经营情况、行业概况等。 2、参会人员询问了公司行业发展状况、经营情况和业务开展情况

等方面内容。主要问题及回复如下：

(1) 请简要介绍公司在海外市场业务如何？

2021年全年，公司海外市场订单增长态势明显，同比增长195%。2022年公司国内外业务持续快速发展，一季度国内外订单同比大幅增长。公司主要海外销售区域包括亚太区域、非洲区域和南美区域等，海外市场需求逐渐增多且势头向好。在向国外出口无人机的企业之中，公司的无人机产品具有较高的性价比优势，且公司产品谱系特别齐全，最大起飞重量从6.8到105千克、航时从1小时到8小时、载荷从0.8千克到20千克的无人机公司都有生产，能够满足国外客户多样化的需求。

(2) 根据2021年年度报告来看，公司研发投入占比较高，公司主要研发能力是什么，公司主要的研发壁垒是什么？

公司组建了一支高层次、专业化、结构合理的技术研发团队，研发人员达149人，硕士研究生以上学历占比40%，大多数来自于清华大学、西北工业大学、电子科技大学等知名院校，具备丰富的无人机相关专业知识和行业经验。

公司通过多年技术研发积累及产业化应用，公司在飞行器平台设计及制造、飞控与航电、一体化设计及集成等领域形成了核心技术优势，整体技术水平国内领先，部分产品和技术达到国际先进水平。无人机行业属于技术密集型行业，技术壁垒较高，涉及的产业技术链长、技术面广，工业无人机系统拥有飞控与航电、平台、地面站、动力、通信、任务载荷等分系统，行业参与者如果没有核心技术领先优势，不能持续提升技术创新能力和产品迭代进化能力，市场份额将会被具备技术领先优势的企业所占据。

(3) 公司在手订单情况如何？

公司在手订单呈整体向好态势，2021年全年公司实现的订单总额同比增长33.39%，2022年第一季度公司订单同比增长超过

90%。

(4) 订单生产交付周期一般是多久？

公司订单交付周期根据不同产品类型有所差异，标准产品交付一般1-3个月即可完成交付；非标定制产品根据产品定制开发周期、任务设备开发及集成进度进行确定，交付周期相对较长；无人机服务根据与客户合同约定，在规定的时间内完成作业服务后进行交付。

(5) 根据公司公告的2022年限制性股票激励计划（草案），公司制定了较高的业绩考核目标（营业收入增长率分别为80%、140%和220%），公司制定该目标是基于对未来行业情况和公司订单情况确定的吗？

公司的2022年限制性股票激励计划考核管理办法所设定的考核目标是综合考虑了宏观经济环境的影响，以及公司所处行业的发展及市场竞争状况、公司历史业绩、公司未来发展战略规划和预期，是对公司未来经营规划的合理预测并兼顾了激励计划的激励作用，基于上述因素公司确定了考核管理目标值。

(6) 公司认为2022年下游哪些应用领域会有需求增长？

随着无人机在政府公共治理领域需求的快速增长，尤其是安防、巡检、环保、智慧城市等行业需求持续增加，公司无人机产品及服务相关收入在这些领域得以有效增长，故安防、应急、巡检等新领域需求呈现向好态势，公司预计2022年在这些领域也能保持一定的向好趋势。

(7) 公司今年确定的订单会受到疫情的影响吗？疫情对公司业绩有哪些正向的推动？

疫情对公司订单影响包括物流、产品交付、原材料供应、政

府预算等各方面对订单产生一定的影响，但是暂时无法判断影响程度。同时疫情在也催化了无人机在部分下游市场的需求，尤其是政府在疫情期间对社会管控治理方面更高效、无人化装备的需求，如在疫情期间，利用无人机进行各社区的防控巡查、喷洒消毒、运输物资等。

(8) 公司2021年业绩下滑的原因？公司第一季度业绩上涨的原因是什么？

2021年业绩下滑愿意主要有以下三重原因：（1）2021年为我国“十四五”规划的第一年，测绘与地理信息领域占公司当前业务50%以上的份额，公司的主要测绘用户单位在“十三五”期间的重大项目于2020年末基本执行完毕，而“十四五”相关重大项目在2021年尚处于规划论证阶段，其政策周期性对公司造成一定的不利影响。公司销售存在明显的季节性，受疫情反复特别是2021年第四季度疫情形势严峻的影响，部分项目签约延迟、交付延迟，导致公司营收下降。（3）2021年公司加大产品研发和市场开发力度，团队规模扩大，期间费用同比增长较快，以及部分产品毛利率下滑，对利润均造成不利影响。

2022年第一季度业绩向好的原因主要为公司为公司在测绘市场领域业绩稳定增长，在安防应急、海外市场等新领域业绩快速增长。2022年第一季度公司订单同比增长超过90%，同时随着产品交付验收的推进，2022年一季度公司业绩相比去年同期得到较大改善。

(9) 可以简要介绍下垂直起降固定翼无人机和固定翼无人机有什么区别吗？优势在哪里？

固定翼无人机对起降场地的要求较高，一般需要跑道才能起降，存在便携性差、起降要求高、无法空中悬停等劣势。而垂直起降无人机采用固定翼与多旋翼结合的复合式布局，兼具固定翼

无人机航时长、速度快、航程远的特点和多旋翼无人机垂直起降的功能等优势。

(10) 公司在下游行业应用主要是通过销售硬件还是提供服务？

公司通过同时销售无人机系统和提供无人机服务获得收入，公司提供的无人机服务包括提供无人机航飞数据服务及无人机执照培训服务，近几年来无人机服务业务收入占比逐步上升，未来随着工业无人机系统在下游行业应用领域的需求不断增加，以及无人机在政府公共治理领域需求的快速增长，尤其是安防、巡检、环保、智慧城市等行业需求持续增加，公司无人机产品及服务相关收入在这些领域得以有效增长。

(11) 公司2021年毛利率下降的原因？

毛利下降主要原因是2021年公司根据市场情况，对部分产品采取了特定时段的促销政策，加之大型集成、服务项目所需外采集成设备及外采服务增加，导致毛利率下滑。

(12) 公司提供无人机服务的主要形式是什么？

公司主要通过执行无人机航飞任务，为客户的能源巡检、地理信息测绘、河道巡查、海域巡查等任务需求提供数据获取、数据处理、数据分析等服务。公司也为客户及有需求的个人提供无人机驾驶员执照培训服务，在国内垂直起降固定翼无人机驾驶员培养方面规模位列首位。

(13) 公司目前在供应链上有遇到什么比较困难的地方吗？

目前没有遇到，为应对原材料价格上涨和疫情导致部分原材料供应周期拉长，公司进行了战略性备货。

(14) 公司募投项目投入使用，预计将增加多少产能？

公司预计募投项目建设完成并完全达产后，可形成折合标准机型CW-007无人机的年生产能力约3,700架，未来公司的产能充足。

(15) 公司在市场销售的布局是怎么样的？

公司持续巩固传统行业，并加大在安防、巡检、应急、防务等新市场的开发。完善销售渠道与资源能力建设，提升营销项目全过程把控能力、精准发力，加强营销精益管理，不断提升销售项目转化率。

公司积极联合国内各地重要业务合作伙伴，探索业务合作、战略合作、资本合作等多种渠道，共同针对地方政府或细分业务市场开展无人机运营服务。公司通过实施“伙伴战略化”、“行业平台化”、“人员精英化”，联合伙伴共同完善整体行业解决方案，保障落实重点项目，并推动公司逐渐由无人机厂商转变为包含无人机在内的行业综合方案解决服务商。

(16) 公司发布的股权激励计划设置了积极的考核目标，公司有信心完成股权激励计划目标么？

公司在4月19日公布了《2022 年限制性股票激励计划（草案）》，设置了以2021年营业收入为基数，未来三年分别增长80%、140%、220%作为股权激励计划主要考核目标。2022年度以及未来年度的营业收入目标为公司根据无人机市场情况进行的测算，公司将抓住无人机行业快速发展机遇，通过实施股权激励提高员工的积极性，大力推进产品技术创新、市场开发，不断提升公司综合实力和经营质量。“十四五”期间预计每年增速高于30%，下游应用行业如安防应急、能源巡检、环保等积极增长，海外市场快速发展，公司依托核心技术、产品口碑及谱系完整性、解决方案多样化、自主制造能力、先发优势等竞争力，有信心完成考核条

件。

(17) 2022年公司一季报业绩增长较好，无人机行业未来在哪些领域可以保持持续增长？

随着人工智能等技术进步、监管完善、低空空域开放、应用方案成熟，未来我国无人机应用预计将实现快速增长。在测绘与地理信息领域，实景三维中国、智慧城市建设等需求将稳定促进无人机的应用增长；在安防与应急领域，无人机具有飞行灵活性强、投入成本低、隐蔽性强等特点，公共安全、刑事侦查、森林防火、生态修复、交通管理等领域对无人机的需求快速增长，其在社会公共治理领域发挥的作用不断凸显。在能源领域，无人机电力巡检范围将逐渐覆盖全部主网并向配网覆盖、油气管线的无人机巡检正在兴起和快速发展；此外，防务等市场基于中小型无人机的高效率、低成本、灵活机动、集群化发展等特点，也对无人机带来历史性发展机遇。

(18) 王总你好，作为公司独立董事，你对纵横公司及无人机行业发展前景怎么看？

纵横公司的产品是工业无人机，在该类产品的技术开发方面有较强的投入，有较强的实力。工业无人机的市场有其自身特点，需求的产品品类较多，产品标准化受到一定程度的限制，规模生产效益尚难以体现。受此影响，目前销售和经营成果尚不理想，达到预期状态尚需时间和坚持。无论如何，希望公司诚信稳健经营、持之以恒，从长远看，无人机行业发展前景广阔，公司战略目标应当能够实现。

(19) 公司表示2022年一季度市场订单同比快速增长，指的是2022年一季度所签订单同比快速增长，还是2022年一季度未交付订单同比快速增长，谢谢。

公司通过加强新产品开发、解决方案丰富、市场渠道拓展等，公司自2021年三四季度起经营态势持续向好，2022年第一季度，公司当期所获取的订单以及期末在手订单均同比大幅增长，感谢您的关注！

(20) 去年公司毛利率略有下滑，公司未来如何保障毛利率有效提升？

2021年公司毛利下滑的主要原因是公司根据市场情况，对部分产品采取了特定时段的促销政策，部分定制项目、无人机服务项目等成本增加。未来公司将通过高价值产品开发获得高毛利，持续优化产品结构，加大毛利率高的业务开发，并通过市场策略、成本费用管控等方式促进毛利率的提升！

(21) 公司海外市场订单增长195%，未来能否持续保持快速增长？

随着工业无人机在国内多个行业应用解决方案的发展成熟，海外市场对成熟工业无人机应用技术的需求不断增强，无人机海外出口市场规模不断扩张。未来公司将利用成熟具备高性价比的大鹏系列产品和国内积累的丰富的行业解决方案经验，依托当地代理和国内渠道不断拓展海外市场，保持海外市场持续向好的增长态势。

(22) 任总您好，由于美国打压和俄乌战争，中国的外部环境未来可能不会太好，请问对公司的海外销售会不会有不利影响，公司未来两年海外销售的重点区域会在哪里，北美或是欧洲或者是一带一路国家。

公司产品主要面向亚太、非洲、南美等区域市场，目前海外多个国家地区对无人机在智慧城市、能源巡检、公共管理、安防应急等领域的需求蓬勃增长，中国无人机产业及应用先进，具备

较强的溢出价值，面对疫情及复杂的国际环境，我们认为无人机将保持积极增长！

(23) 近期俄乌冲突中，无人机被大量使用并且凸显重要价值，对于防务市场的无人机应用公司有什么规划？

在防务领域，公司已经完成相关业务资质的办理，并组建项目团队积极开展产品研制和项目对接，未来公司将加强推广无人机在防务领域的应用，如边境巡逻、情报侦察、校准评估、通信侦查等，积极依托大型战略合作伙伴渠道资源推进市场开发。

(24) 公司的核心竞争优势有哪些？

公司拥有飞控与航电、无人机设计与集成、一体化设计与集成等核心自主技术，是国内极少数按照航空体系研发制造无人机的民营企业，具有高层次、专业化、结构合理的技术研发团队，拥有完善的产品谱系、无人机在各领域成熟的行业应用解决方案，拥有显著的客户与品牌优势，同时公司构建了涵盖零部件生产组装的高效自主的生产制造能力，实现了研发、生产、销售、培训、服务等全产业链协同发展。

(25) 产品方面公司除了垂直起降固定翼无人机，还有哪些产品？

公司拥有谱系化的无人机平台，产品聚焦于吨级以下中小型无人机系统，包括垂直起降固定翼、多旋翼以及正在研发中的大载重无人机系统，同时公司提供光电吊舱、激光雷达、航测相机、大气传感器、航磁传感器等各类无人机任务载荷，图像、视频、点云等多元数据处理的应用软件、无人机管控云平台。

公司根据下游行业客户的不同需求进行开发设计，通过研发并集成无人机飞行器平台、飞控与地面指控系统、任务载荷分系统、应用软件、信息化系统，形成了数十种针对细分行业需求的

	<p>无人机应用解决方案，涵盖安防、测绘与地理信息、能源、智慧城市等多领域的多种应用场景。</p> <p>(26) 今年疫情对公司经营影响大么？</p> <p>2022年公司订单积极增长，一季度订单增长超过90%，期末订单保持较高增长，受2022年疫情的反复，对公司的市场对接、产品交付、客户培训、局部供应链等带来一定的压力，但疫情也会促进政府对科技手段、无人化装备的需求增加，长期来看有利于产业发展。</p> <p>(27) 任总您好，我们知道大疆之所以把消费无人机做到低成本得益于标准化和规模优势，但工业无人机现在还做不到，请问公司未来实现规模化低成本化的路径是如何规划的，另外公司将CW15二代称为工业无人机2.0，是否是从低成本这个角度考虑的？</p> <p>工业无人机实现规模化的前提是应用场景的标准化，有了规模化自然可以整合上游产业链实现低成本化。纵横股份一直在不断开拓工业无人机的应用场景，加快推进主要应用场景的标准化应用，从而实现规模化发展。CW-15二代所提出的智能化、平台化、工具化，智能化就是追求无人机的简单易用，平台化就是要追求多场景应用的标准化，工具化就是要求低成本。感谢您的关注！</p>
附件清单	无
日期	2022年6月1日