

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：2022-005

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姓名	广州金控资产（黄勇）、国联证券（张旭）、中再资环（许蔡花）、东莞市榕果投资（侯波）、国联安基金（魏东）、恒越基金（张凯）、创金合信基金（李晗）、郑州云杉投资（李晟）、九泰基金（应楠殊）、安邦资产（张萌）、中意资产（臧怡）、光大保德信（张一帆）、信达澳银（郭敏）、浙江国信投资（吴界强）、北京瑞颐投资（方何）、招银理财（凌润东）、长盛基金（汤其勇）、兴业基金（廖欢欢）、上海通证券（章泽铎）、上海留仁资产（倪杨）、华融证券（蒋沙）、中欧基金（余科苗）、广东宝新资产（闫鸣）、民生证券（尹会伟）、诺安基金（陈衍鹏）、青骊投资（郭唯佳）、长铭基金（陈睿）、招商基金（郭锐、谢今）、东方证券（万晓丽、杨佳伟）、建信理财（栾天悦）、道一资产（叶文桥）、安信证券（温肇东）、睿麟基金（雷晓琴）、雪橙聚富（马辰莹）、熠星创投（邹明旺）
时间	2022年6月5日 9:30-10:30 2022年6月8日 13:00-14:30 2022年6月21日 10:00-12:00 2022年6月23日 16:00-18:00 2022年6月28日 9:30-11:30

地点	电话会议、公司现场会议
上市公司接待人员姓名	李小燕（常务副总经理、董事会秘书）、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）公司下游客户主要是哪些？ 公司客户主要包括国家基础地理信息中心、各省市测绘院、华测导航、南方测绘、国家电网、南方电网、中国地震局、中国飞行试验研究院等知名企事业单位及科研院所。 （2）公司认为目前工业无人机行业的竞争格局是怎么样的？ 目前工业无人机行业集中度低，一是因为工业无人机主要的应用领域分散，下游应用领域包括农林植保、巡检、安防监控、测绘与地理信息、应急、快递物流等，不同应用领域之间存在一定壁垒。二是因为我国工业无人机行业发展时间较短，行业内企业数量众多，但普遍规模偏小，集中度有待进一步提高。 （3）公司毛利率下降的原因是什么？ 公司毛利率下降的原因一是公司对部分产品实施了特定时段的促销政策，二是公司承接的大型集成项目因外采设备较多，亦对毛利率下降产生重大影响。 未来公司毛利率持续下降的风险可控，公司2022年暂无促销计划，且为应对原材料及运营成本上升的不利影响，公司计划从2022年6月起对部分产品价格进行上调，此举将对维持甚至提升公司无人机系统产品的毛利率水平产生积极作用。

(4) 公司主要是销售硬件产品还是软件产品？

公司主营业务为工业无人机相关产品的研发、生产、销售及
服务，公司在完善硬件产品的基础上逐步构建软件产品的能力。
目前公司拥有较为完善的软硬件产品体系，产品谱系完善，拥有
一体化的自主设计及生产能力，覆盖无人机飞控与地面指控系
统研制、无人机系统研制、多任务载荷集成、航飞数据处理、软
件开发平台、无人机管控平台、驾驶员培训等环节。

(5) 公司经销收入和直销收入分别占比多少？

公司2021年直销业务收入占比为54.20%，经销业务收入占
比为45.80%。经销业务收入同比有所增加，主要原因为工业无人
机处于快速发展初期，下游行业应用日益丰富、但相对分散，定
制化需求较多，从市场培育、客户需求获取、商务对接、产品交
付、售后关系维护等销售环节，公司均需投入较大的人力及时间
资源，故为加快市场对接，公司与下游重点行业具有渠道优势、
了解用户需求的伙伴开展合作，积极发展经销商渠道，导致经销
比例上升。

(6) 公司目前产能有瓶颈吗？募投项目建成后产能情况如何？

公司目前产能充足不存在瓶颈。公司具备无人机的规模化
生产能力，拥有复合材料、零部件、航电系统、整机的全自主生
产能力，生产工艺成熟。公司通过引进先进的生产设备，同时结
合自研非标设备、工装夹具、检验检测装置、MES系统以及总装
工艺流程优化，建立了一套敏捷反应的无人机柔性生产制造流
程，在同一生产线可以实现多品种、多批量的无人机快速生产。
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，将大幅提高公司生产能力和效
率。

(7) 公司认为行业壁垒和自身的竞争优势是什么？

首先工业无人机行业属于技术密集型行业，技术壁垒相对较高，行业参与者的技术研发水平最终决定市场份额的大小，需要持续不断的研发投入，不断对工业无人机系统、技术及解决方案进行改进，否则将很难在市场中取得一席之地。其次工业无人机企业从全产业链技术基础研发到形成批量化生产能力、最终形成市场竞争力需要长时间的积累。这些因素筑起行业较高的进入壁垒。

公司是行业内少数同时布局无人机研发、核心零部件、整机制造、航飞服务、培训服务的厂商，在自主研发能力、专业的研发体系、丰富完善的产品谱系、持续的产品创新能力、高效且成本可控的生产制造能力、客户资源与品牌影响力等方面形成了综合优势，在行业内具有较强的竞争优势。

(8) 根据公司公开披露的信息来看，公司在手订单增速比较高，请问公司订单交付周期一般是多久呢？

公司订单交付周期根据不同产品类型有所差异，标准产品一般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。

(9) 公司无人机产品的国产化情况如何？

工业无人机行业技术逐渐成熟，上游核心组件基本实现国产化，部分高端芯片传感器尚需国外采购。公司的无人机产品国产化程度较高，未来公司也会积极持续推进原材料国产化替代的相关研发。

(10) 公司的载荷是自研的还是外购的？

	公司无人机载荷以外购居多，部分载荷自研。通过自研或集成外购的航摄相机、激光雷达、miniSAR（微型合成孔径雷达）、专业航摄仪、高光谱成像仪等任务载荷核心部件，配合公司各个系列的无人机飞行器平台形成应用系统，在测绘与地理信息、巡检、安防监控、应急等多个领域实现成熟应用。 （11）公司无人机产品定价是怎么样子的呢？ 公司产品定价从十万到几百万不等。在实际销售环节中，公司将无人机平台集成载荷设备后作为无人机系统产品整体定价，不同的系统定价差异可能较大。公司无人机系统产品销售具有单笔业务价格高、数量少的特征，且定制化产品销售较多，因此公司具体产品价格主要系在招投标和商务谈判中，基于产品类型、商务条款、竞争情况等因素综合确定。 （12）公司认为公司的无人机在海外市场的优势是什么？ 在海外市场，公司的产品具有很高的性价比。随着公司的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，海外出口市场规模不断扩大。 （13）公司的产品在安防行业的应用主要包括哪些？ 在安防行业，公司的无人机可以用于公共安全、刑事侦查、森林防火、生态修复、交通管理、河道巡检、边防巡逻、海域监视等领域，在社会公共治理领域无人机发挥的作用不断凸显。 （14）公司无人机系统业务收入和无人机服务业务收入占比分别为多少？未来公司是否会大量开展无人机服务业务？ 公司无人机系统收入占比在66%左右，无人机服务业务收入占比在20%左右。公司的无人机服务主要为航飞数据服务、培训
--	---

	服务及其他服务。未来随着无人机下游应用场景的日益丰富，下游用户单位对无人机服务的采购需求增加，预计无人机运营服务的市场规模将不断增长。 公司具备相对完善的无人机服务能力，拥有谱系化的无人机软硬件平台、行业应用解决方案、专业服务团队和运营资质经验。公司自主研发制造的垂直起降固定翼无人机安全可靠、航时长、作业效率高，自主研发制造的飞控与地面指控系统兼容性强；拥有一支专业能力强、作业经验丰富的服务团队，擅长软硬件操作及数据处理。 截至2021年末，公司在手订单中无人机服务类订单2,067.90万元，同比增长171.85%。2022年一季度，公司已取得的服务合同同比增长。未来公司将持续不断发展新的客户并积极参与跟进各下游领域重点无人机服务项目，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。 （15）公司未来在安防领域的业务规划是怎么样的？ 在安防领域，公司实现了光电吊舱与无人机的深度融合，按照“查得准、盯得住、传得快”的目标，创新性地将业内领先的自动巡线、自动追踪飞行、AI识别、画面电子稳像及像旋修正、画面增强等多项高精尖技术相互聚合渗透，形成以“图像清晰度高、稳像精度高、传输安全性强、延时低、出勤快、覆盖面广”为特点的精细化、结构化矩阵，可广泛应用于重大活动安保、群体性事件处置、突发事件及灾情快速响应、常态化代人巡防控等细分领域。 未来公司将持续拓展公司无人机在安防领域的应用，加强安防领域的市场渠道能力建设，拓展多种类经销渠道，联合伙伴共同完善整体安防领域行业解决方案，保障落实重点项目，争取实现安防领域收入的持续增长。
--	--

（16）随着国际经济形势发展，国际贸易竞争是否会对公司造成较大影响？

公司的产品主要面向亚太、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，我们认为未来无人机将继续保持积极增长。

（17）公司当前做工业级无人机，未来是否涉及消费或者防务？

公司自设立以来专注于工业无人机相关产品的研发、生产、销售及服务，致力于为客户提供智能化、平台化、工具化的工业无人机系统，是国内工业无人机领域规模领先、最具市场竞争力的企业之一。作为第一家以工业无人机为主营业务上市的企业，公司将通过差异化定位，进一步深耕无人机在工业领域的行业应用，持续发展合作伙伴共同完善工业无人机行业应用解决方案，完善产业生态，提升为客户创造价值的能力。目前公司暂无消费级产品计划，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，公司将积极拓展中小型无人机在防务领域的应用，加大在防务领域的市场开发。

（18）疫情对国内和海外业务的开展有什么影响？

疫情对公司业务在物流、产品交付、原材料供应、政府预算等多方面都造成影响，尤其是对公司项目签约延迟、交付延迟有较大影响。

但是疫情也有一定正面影响，疫情在催化了无人机在部分下游市场的需求，尤其是在政府在疫情期间对社会管控治理方

	面对更高效、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。 （19）2021年公司研发费用增加较快，主要是在硬件还是业务方面的费用？ 2021年公司研发投入项目主要包括电动垂直起降固定翼无人机系统、油电混动垂直起降固定翼无人机系统、多旋翼无人机系统、无人机任务系统、无人机指控与应用系统和工程技术研究六大系列，2021年在电动垂直起降固定翼无人机系统和油电混动垂直起降固定翼无人机系统的投入最高，合计达2,594.80万元，同比2020年均具有较高的增长。
附件清单	无
日期	2022 年 6 月 30 日