

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：2023-03

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	华夏基金 韩霄 汇丰晋信基金 董令飞 工银瑞信基金 张力涛
时间	2023年5月30日、2023年5月31日
地点	线上
上市公司接待人员	董事长、总经理：刘俊锋 副总经理：田野 证券事务代表：邵晨
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. 公司分销的产品未来能否实现自产？</p> <p>公司在航材自研自产方面布局较早，目前已经在研发、制造上建立了一定能力，已经在部分进口航材上实现国产化的替代。公司拥有零部件制造人批准书(PMA)、民用航空用化学产品设计/生产批准函、技术标准规定项目批准书(CTSOA)/重要改装设计批准书(MDA)等多种资质，并已通过 ISO9001:2015、AS9100D、ISO14000 和 ISO45000 等质量认证体系。截至 2022 年 12 月 31 日，公司拥有 CAAC 适航认证国产化航材产品 82 种，可以等效替</p>

换波音、空客手册原厂的航材。但部分分销产品如航空油料等短期类难以实现国产替代。

2. 公司较早取得了相应的自研航材相关资质，为何在近几年才正式规模化？

航空产品对安全性、稳定性、可靠性的要求较高，从研发到正式应用周期较长，需要经过建设资质体系、产品研发、民航总局适航认证审批、工程验证等过程，公司较早就有相关产品和认证资质，经过多年在航材领域的沉淀，公司布局了丰富的产品研发技术储备，建立了完善的适航认证体系。近年来随着国际宏观环境及中国大飞机战略的发展，加快了国产化航材的发展速度。公司提前布局的国产化航材研发、适航认证体系，结合公司在民用航空领域成熟的销售与服务体系，已经实现从研发、认证到销售的闭环。目前业务模式仍以分销为主，但国产化业务增长势头良好。未来我们将不断加强研发投入，努力提升国产化航材市场占有率，实现拓品类和拓市场的双向发展。

3. 公司对未来发展的展望或指引。

公司长期聚焦于民航赛道及航空材料领域，会引导业务向“精、专”方向发展。，坚持“分销+自研”双轮驱动的战略。公司业务开展与民航业景气程度正相关，公司所销售的部分航空材料产品需求将随着航空运营情况好转有望得到提振，从而给公司带来相应的业务增量。公司将继续增强航材分销的客户服务能力，提高市场占有率，同时加大国产化航空材料研发生产的投入力度，聚焦于国产化航材的研发、生产能力的提高，积极适应市场环境的变化，实现稳健发展。

4. 国产大飞机商用后对公司业务有哪些促进作用？

国产大飞机对中国航空工业的发展具有重大意义，并将带动航

	<p>空产业链的整体发展。国产大飞机向航司交付后，飞机日常运营过程中的维修保养由航司统筹安排，所用到的原厂航材将由航司或飞机维修公司向润贝进行采购。随着 C919 的商业运营，国产大飞机也将逐步转向批量交付，预计将提升飞机制造领域对于航材的需求，对航材分销及国产化航空材料都将带来发展机遇。目前公司全资子公司润和新材料的部分国产化航材已获得中国商飞工艺材料产品批准书，未来品类将不断扩充。因此商飞 C919 的商用，也是公司国产化航材业务的机遇之一。</p> <p>5. 跟其他分销商对比，公司的优势在哪些地方？</p> <p>公司与主要的上游供应商及下游客户合作时间均超过 10 年以上，具有良好的供应链粘性。同时公司拥有齐备的业务资质、快速的客户响应能力、多样的产品种类、可靠的产品渠道、高效的信息系统管理和仓储物流服务、一站式产品供应能力和贴近市场的销售网络，能切入航材供应链中客户采购的痛点，满足下游客户的需求。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 6 月 2 日