

证券代码：300900
债券代码：123182

证券简称：广联航空
债券简称：广联转债

广联航空工业股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-013

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 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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	1、国金证券：杨晨、任旭欢、蒋文 2、国联民生：樊景扬 3、鹤禧投资：李峥嵘 4、贝塔投资：陈灏 5、交银施罗德：张三维 6、中邮基金：刘星辰 7、汇丰晋信：胡连明 8、融通基金：樊鑫
时间	2025年12月4日
地点	上海
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：毕恒恬先生 证券事务专员：刘金昊女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍会议基本情况</p> <p>刘金昊女士对公司基本情况进行介绍。</p> <p>二、交流互动环节</p> <p>交流的主要问题如下：</p> <p>1、公司核心发展战略与业务布局逻辑是什么？各业务板块的核心定位与发展优先级如何？</p>

	<p>答：公司秉持“海-陆-空-天”全空间高端装备一体化发展战略，以航空航天领域积累的核心技术为根基，向新兴领域赛道延伸。布局遵循“技术同源、市场互补、产业协同”原则，依托碳纤维复合材料应用、大型精密结构件制造等核心能力，深度契合国家国防现代化、商业航天产业化等重大发展机遇，构建“军用+民用”双轮驱动、“研发+制造+服务”三位一体的业务格局，致力于成为航空航天高端装备制造领域综合解决方案提供商。</p> <p>公司将“海”域业务定位为战略增长业务，通过借助碳纤维复合材料替代传统金属的行业趋势，深耕深海装备、主力舰船、民用船舶等市场，培育新增长曲线；将“陆”域业务定位为潜力培育业务，依托与高校的合作优势，卡位机器人、工业产线智能化改造等新兴赛道，储备未来增长动力；将“空”域业务定位为公司核心支柱业务，通过持续深化与客户的合作，寻求差异化竞争突破口，巩固行业地位；将“天”域业务定位为民营航天制造能力突破核心板块，以火箭贮箱等关键部件为切入点，抢占商业航天规模化发展红利。</p> <p>2、请问贵司商业航天布局如何对接国家战略？收购天津跃峰对公司发展的战略意义是什么？</p> <p>答：公司积极响应“做强星箭制造、完善产业链协同、推动技术自主可控”等核心目标，通过“收购优质标的+深度产学研合作”的双路径，快速切入商业航天产业核心环节。目前已形成“运载火箭关键结构件+航天器配套组件”的双维度业务矩阵，覆盖商业火箭箭体结构、卫星结构部件等核心产品领域。</p> <p>通过收购天津跃峰，一方面有望确立公司在商业航天制造领域的标杆地位；另一方面则有利于形成更具优势的产能协同模式，提升公司的资本市场核心竞争力，为后续承接更多航天院所及商业航天企业订单奠定基础，为长期发展注入持续动力，逐步构建更完整的商业航天业务生态。</p> <p>3、董秘您好，贵司在新兴智能装备领域的行业站位如何？</p>
--	---

研发投入与订单转化节奏能否支撑长期价值成长？

答：公司长期深耕航空航天高端装备核心结构件领域，基于在碳纤维复合材料成型、高精度金属结构件制造、智能化工厂产线改造等领域积累的技术经验，已具备极强的跨领域技术转化能力，能够快速适配各类新兴智能装备的结构配套需求。除原有自动化产线工业机器人运用领域的布局外，今年来，公司持续跟进人形机器人行业的研发制造需求，将航空级的微米精度制造标准，应用于人形机器人的关键结构件（尤其是关节组件），以实现其关节间动态配合精度的系统化控制；部分人形机器人核心结构件已成功交付客户进行使用，并在型号验证过程中得到持续的研发类订单，包括小腿、膝盖、小臂、指尖传感器外壳、手指关节等金属部件以及脚掌、后背壳体等碳纤维复材零部件，为后续订单落地与份额提升奠定基础。

公司将持续加大对新兴智能装备核心部件的研发资源倾斜，重点聚焦于核心结构的技术攻关、生产工艺迭代等关键方向，研发团队的专业规模与技术实力实现稳步提升，相关技术成果正持续转化为产品端的核心竞争力。随着新兴产业的政策红利持续释放、技术迭代进程提速，公司将依托清晰的业务增长路径与扎实的技术储备，持续推进包括人形机器人在内的新兴智能装备结构件业务拓展，助力公司实现长期价值的稳步成长。

4、广联航空今年订单结构如何？对公司有何影响？

答：今年订单从“大客户批量交付”向“多客户订单下发”的结构变化，本质是公司客户多元化战略推进与行业周期性波动的叠加结果。

长期而言对公司具有积极意义：一是客户结构更趋均衡，降低了对单一客户的依赖度，降低行业周期性对公司的风险；二是新客户、新领域的小批量订单，是公司拓展市场、验证技术的重要途径，为后续深层次合作奠定基础；三是订单结构的变化，反映了公司从“单一配套商”向“多领域综合服务商”的转

	<p>型成效，长期将提升公司抗风险能力与增长韧性。</p> <p>5、请问当前行业发展趋势对公司业务有什么影响？谢谢。</p> <p>答：当前行业呈现国产化替代加速、新兴领域崛起的发展趋势，国家政策持续支持先进装备制造与新质生产力培育，为公司带来多重发展机遇。一方面，传统核心领域需求刚性增长，支撑业务基本面稳定；另一方面，商业航天、低空经济、深海装备、机器人等新兴领域市场空间持续释放，公司通过提前布局已形成先发优势，有望充分承接行业增长红利。</p> <p>6、请问贵司未来业绩增长的核心驱动因素与实现路径是什么？</p> <p>答：未来业绩增长将依赖传统业务稳步增长、新兴业务规模突破、规模效应释放三大驱动因素。</p> <p>实现路径上，一是通过技术迭代与客户维系，推动传统核心业务持续增长；二是加快新兴领域业务落地与产能释放，培育多极增长引擎；三是通过资源整合与管理优化，提升运营效率，随着营收规模扩大摊薄固定成本，改善盈利水平。</p> <p>公司将持续以稳健经营为基础，通过技术创新与市场拓展，实现营收与利润的高质量增长，为投资者创造持续稳定的价值回报。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025年12月4日