

证券代码：002023

证券简称：海特高新

四川海特高新技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-002

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 ☐电话会议	
参与单位名称 及人员姓名	参会单位：林锐基金、普行资产、变力投资、弈术投资、乐世资本、长安兴业基金、云岫资本、银河证券	
时间	2025 年 9 月 17 日 15:00-18:00	
地点	成都市科园南一路 9 号	
上市公司 接待人员姓名	公司董事长	邓珍容
	公司总经理	谭建国
	公司副总经理	张龙勇
	公司财务总监	邓媛媛
	公司董事会秘书	张 晨
	公司证券事务代表	刘 恒
投资者关系活动 主要内容介绍	一、投资者问答 1、公司二季度的卓越表现令人振奋。这份业绩在多大程度上证明了公司商业模式的韧性和新的增长动能？展望下半年，行业是否存在潜在波动风险，公司又将如何巩固优势，以保持增长的连续性？ 【答】公司业绩增长受益于公司研发与制造业务持续延伸拓展能力，产品成型谱化发展，并批量交付用户；保障业务中航空发动机零部件研制工作成果显著，已批量应用于型号维修，解决了供应链本土化的关键问题，年交付量大幅增长。同时，公司	

	持续加强与原制造厂战略协同以及低空领域的能力建设和市场拓展,相应交付数量和业务收入增长显著。以上业务具有持续性。 2、航空产业进入门槛壁垒较大,公司在现在的航空大发展期间有何核心优势? 【答】科技创新是公司核心竞争力,目前公司在航空发动机、电子、机械、机电一体化、自动控制、模拟仿真等领域具备核心技术优势、人才团队优势、科研基础设施优势。研发与制造方面,持续开展系列化、型谱化工作,由航空发动机控制、救援电动绞车、氧气系统、辅助动力装置、航向指示器、仿真设备研制和无人机配套发动机 7 个专业基础衍生出 40 余个预研、在研及批产项目。形成了“预研、在研、批产”的良性循环。 3、长三角大飞机产业集群的建设是一个重大的战略机遇。公司如何评估这一机遇的规模与时间线?为抓住这一机遇,公司将如何差异化地定位自身,以强化在集群中的不可或缺性和竞争力? 【答】公司积极开拓多元客户的维修市场和国产大飞机、新机型飞机的维修和产品开发能力,尤其在国产商用飞机机载设备的技术保障能力方面已获取飞机多个系统的技术服务能力,逐步形成飞机系统级的综合保障能力。同时,公司积极开展国产商用飞机机载设备的产品研发,拓展国产化保障能力,成为公司未来业绩重要增长点。 4、低空经济的爆发将催生对模拟培训和体验的巨大需求。公司如何看待自身在定义行业标准、引领市场教育方面的角色?将采取哪些战略举措进行卡位,不仅是提供硬件,更是成为整个“低空模拟生态”的核心构建者? 【答】公司成功研制并交付了国内首台 eVTOL 模拟器,同时,积极参与低空行业标准制定,合作编写并发布《“新”空中出行/电动垂直起降航空器飞行员培训白皮书》。在此基础上,与 eVTOL 主要主机厂家保持密切的战略合作,不断融合仿真和
--	--

	培训业务形态,开展 eVTOL 的模拟器及分系统研发与制造业务,其中模拟器已成功交付。公司积极参与到 eVTOL 未来飞行培训和模拟训练设备的行业标准制定过程中,包括参与制定中国航空器所有者与驾驶员协会(AOPA)针对新型低空飞行器的操作员执照体系与培训需求的团体标准。 5、为把握‘一带一路’带来的机遇,公司规划了哪些具体的战略框架和核心支柱,以系统性地开拓海外市场并实现可持续增长? 【答】公司积极拓展海外市场,发挥新加坡“桥头堡”作用,持续拓展东南亚市场,放眼全球市场;瞄准海外模拟机销售、东南亚整机大修、航材海外销售市场,持续扩大市场份额,并联合合作伙伴布局欧洲和一带一路的模拟机市场和培训市场。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 9 月 18 日