

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：2025-015

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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	1、中泰证券：陈鼎如、马梦泽、金晓溪、李浩然、段红斌、章政 2、兴业证券：石康、李博彦、董昕瑞、鞠文彪、郭汨珍 3、正圆私募：王伟平 4、恒识投资：杜亮 5、太平资产：曾梦雅、赵洋 6、国信证券：吕科 7、景顺长城：江磊 8、混沌投资：吴涛 9、宝盈基金：李巍宇 10、源乘私募：刘小瑛、彭晴 11、东方证券：胡云荒 12、人寿资管：邓倩磊、邹泽 13、精砚私募：李旦 14、人保资管：华旭桥 15、上银基金：杨东朔 16、万家基金：丁静静、刘林峰 17、浙商资产：黄薇

18、易方达: 黄艳
19、浦泓私募: 彭聪
20、汇丰晋信: 胡连明
21、敦和资产: 范时昊
22、博普资产: 刘世昌
23、国泰基金: 顾益辉、李行
24、新疆前海联合基金: 胡毅发
25、丰琰投资: 白延红
26、宏道投资: 段然
27、中泰期货: 郭庆
28、深圳天演论投资: 郭国强
29、天弘基金: 胡东
30、恒识投资: 孔华强
31、淡水泉投资: 林灏洋
32、观火投研: 宋文光
33、亚太财险: 朱军宁
34、Value Partners: 张静宜
35、百年资管: 许娟娟
36、博时基金: 谢泽林
37、大家资产: 侯少活、叶振宇
38、德邦基金: 袁之漆
39、东证资管: 秦绪文
40、蜂巢基金: 徐嶒
41、复星保德信: 李心宇
42、工银瑞信基金: 董明斌
43、工银资管: 金成华
44、光大保德信: 林晓凤
45、广银理财: 陈桂
46、国寿养老: 马志强
47、华宝基金: 张金涛

	48、华润元大基金：哈含章
	49、华商基金：胡中原、徐乔威
	50、华泰资产：刘笠
	51、汇泉基金：刘映杉
	52、汇添富基金：申璐婷
	53、金信基金：杨超
	54、金鹰基金：杨刚
	55、摩根基金：杨景喻
	56、摩根士丹利基金：李子扬
	57、南方基金：孙伟仓
	58、农银汇理：魏刚
	59、诺安基金：李玉良
	60、诺德基金：曾文宏
	61、磐厚资产：胡建芳
	62、鹏华基金：李韵怡、张卓然
	63、前海联合：王静
	64、青骊投资：吴洋、袁翔
	65、上海德汇：周杜群
	66、上海国际信托：吕学良
	67、生命资产：刘金、王达婷
	68、太平养老：王书伟、张凯
	69、泰康资管香港：Nancy Yin
	70、泰信基金：钱鑫
	71、天治基金：顾申尧
	72、同泰基金：刘鹏
	73、西部利得：侯文生
	74、鑫元基金：陈立
	75、信达澳银：赵雪竹
	76、玄元投资：胡泽滢
	77、银华基金：刘宇尘

	<p>78、长城基金：韩林</p> <p>79、招商银行：田丰</p> <p>80、中国光大：陆宇</p> <p>81、中国人保寿险：刘光卓</p> <p>82、中加基金：李宁宁</p> <p>83、中信建投：杨雅静</p> <p>84、中银基金：王晓彦、赵建忠</p> <p>85、中银资管：李玮</p> <p>86、中再资产：梁坤</p>
时间	2025年12月14日
地点	电话会议
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>交流的主要问题如下：</p> <p><b>1、请问公司在新业务领域有哪些布局？核心发展方向是什么？</b></p> <p>答：公司立足“技术复用、生态延伸、全空间覆盖”的战略逻辑，构建“海-陆-空-天”全空间装备体系核心发展框架，在巩固“空”域核心底盘业务的基础上，向高潜力、高附加值的战略新兴领域纵深拓展。</p> <p>“海”域业务：深耕深海装备、主力舰船、民用船舶三大赛道。通过轻量化、高耐蚀、抗极端环境的技术突破，破解传统金属船体痛点，构建全链条交付体系，助力国家海洋装备高端化、智能化升级。</p> <p>“陆”域业务：公司以机器人领域为核心发力点，借助哈工大-广联航空装备产业技术研究院产学研平台优势，持续对接客户端业务需求，为多种人形机器人、工业机器人、多足机器人提供技术解决方案，打通技术转化链路，探索精密关节构件、微特电机等组件的运用场景；公司可满足人形机器人严苛精密</p>

要求，目前已向部分业内头部企业交付小腿、膝盖、灵巧手关节组件等金属零部件及脚掌、后背壳体等复材件，产品进入客户验证阶段并有望获取后续订单；工业机器人应用属于对公司装配产线业务的产业升级，已成功运用 AGV 车等核心自动化装备为多条装配产线数字化赋能；同时，公司聚焦未来能源革命核心的可控核聚变领域，凭借高精度金属零部件加工技术与焊接等特种工艺加工能力，切入科研端配套领域，为重点科研单位提供核心支持，从科研配套逐步向产业化应用延伸，筑牢领域内技术壁垒与先发优势，完善陆域高端装备生态布局。

“天”域业务：公司凭借深厚的复合材料成型工艺研发能力，构建起火箭碳纤维整流罩工艺装备研制的坚实技术底座，同时将复合材料产品应用于卫星等航天装备，为航天装备轻量化、高性能化奠定了核心基础。基于对航空航天领域的持续布局，公司拟并购天津跃峰，依托其在火箭金属结构件、整体贮箱领域的头部技术实力与优质供应商资质，实现从国家任务火箭至商业运营火箭的复合材料业务延伸，进一步聚焦商业航天领域并将其打造为战略突破口，深度契合航空航天领域“小核心-大协作”的产业特征，全面助力航天装备体系的轻量化、规模化、商业化发展进程。

公司新业务布局始终围绕战略协同与长期价值构建，核心发展方向为以全空间装备体系为依托，深化多领域技术融合，实现从高端零部件供应商向全空间装备解决方案提供商的战略升级。

## 2、公司切入商业航天赛道的核心战略举措与逻辑是什么？

答：公司以产业并购为核心抓手，通过战略投资天津跃峰，正式进军商业航天领域。

该举措基于三重核心逻辑：一是赛道机遇，商业航天产业处于爆发前期，火箭发射需求与运载能力提升成为核心痛点，结构类产品市场空间广阔；二是标的优勢，天津跃峰作为商业航天结构件领域的优质供应商，长期服务于国家任务，在特种

工艺、产品适配性等方面技术成熟，行业地位领先，且与公司客户服务理念高度契合；三是协同价值，通过本次并购，公司可将复合材料核心技术植入商业航天领域，结合天津跃峰的产业基础与客户资源，实现技术复用，快速抢占商业航天高端制造赛道先机。

**3、本次收购天津跃峰交易的进展如何？后续是否有进一步收购计划？**

答：鉴于标的公司业务处于快速成长期，为夯实订单基础、完善估值依据，股权交割节奏有所调整，该举措旨在保障交易质量和长期价值。

公司现阶段计划以 51%持股比例实现战略控股，后续若标的公司经营发展达到预期目标，且双方在战略协同、业务拓展等方面达成深度共识，将择机探讨进一步提升持股比例的可行性，深化战略绑定。

**4、商业航天领域贮箱赛道的竞争格局怎样？天津跃峰的行业地位如何？**

答：当前商业航天贮箱赛道呈现“国家生产引领、民营力量崛起”的差异化竞争格局，行业竞争焦点集中于高可靠性、轻量化、低成本及规模化交付能力。伴随民营配套生态正加速走向成熟，有望形成“国家生产稳守核心、民营企业补充创新”的产业协同格局，行业竞争逐步从单一技术比拼转向“技术+产能+成本+服务”的综合实力角逐。

天津跃峰的配套产品覆盖不同等级贮箱的生产需求，配套层级与市场份额在民营供应商中处于领先地位，核心竞争力体现在“技术成熟度高、交付保障能力强、定制化适配快”三大维度，为商业航天产业规模化发展提供了关键配套支撑，是民营航天配套领域的核心骨干企业。

**5、请问广联在航天领域已经签订单了吗？客户都有哪些？产品价值量有多少？**

答：公司前期已与工大卫星等行业标杆企业建立深度战略

合作关系，为其提供卫星核心结构件配套服务，且在其供应商体系中占据核心地位。通过整合产业资源，公司将建立多元化核心客户矩阵，产品将覆盖长征、朱雀、天龙等国内主流火箭型号的结构件、贮箱等关键部件。目前，部分型号的结构件及贮箱配套价值量各占据整体结构价值 30%以上，产品价值量将凭借稳定的交付能力有望进一步提升。

未来，公司将聚焦火箭结构件与卫星核心部件两大主线，依托自身在复合材料、精密制造领域的技术优势，持续拓展商业航天产业链上下游合作，构建全链条服务能力。

**6、董秘你好，请问 C929 项目订单的落地预期如何？**

答：C929 项目目前仍处于科研攻坚与技术定型阶段，公司正持续与主机单位及核心配套企业开展协同对接，稳步推进订单落地相关工作。大批量订单的释放节奏将与 C929 项目定型进程、量产规划深度绑定，随着项目进入产业化阶段，公司凭借在科研阶段积累的技术优势、客户信任与产能储备，有望持续斩获大额订单，成为 C929 产业链中的核心配套企业。

**7、在燃气轮机领域，公司目前的客户合作格局如何？生产端如何支撑这种合作关系？**

答：目前公司已与国内燃气轮机头部单位建立深度合作，成为相关客户的战略供应商，合作稳定性与黏性持续提升。

生产端对合作的支撑主要体现在两方面：一是技术匹配度，公司的核心技术与产品精度能够精准满足头部客户对燃气轮机核心部件的严苛标准，从根本上保障了合作的技术基础；二是全场景响应能力，从前期科研阶段的样品开发，到机匣成套交付，再到后期的维修配套，公司生产体系可实现全周期适配，这种“一站式”支撑能力大幅提升了客户合作的深度与广度。

**8、领导，请您回答一下董事长留置事件的最新进展及对公司经营的影响？**

答：公司董事长已回到公司正常履职，相关事项已按照监管要求进行信息披露。

	<p>董事长留置期间，公司经营管理团队高效运转，客户对接、业务拓展、项目推进等各项工作均得到有序开展，在客户维护与市场拓展方面取得显著成效，充分彰显公司成熟的治理结构与稳固的客户合作关系。董事长回归后，积极带领公司团队推进产业布局，持续深耕航空航天高端装备制造领域，为国防建设与经济发展贡献广联力量。未来，公司将持续坚守合规经营底线，保障业务持续健康发展。</p> <p><b>9、请问公司针对盈利波动的应对策略及长期盈利展望如何？</b></p> <p>答：公司已制定多维度应对策略：一是优化订单结构，聚焦商业航天、国产大飞机等高附加值赛道，优先筛选优质订单，提升整体盈利质量；二是强化产能利用率，通过多领域业务协同，提升固定资产周转效率，摊薄单位固定成本；三是深化技术创新，通过工艺优化与成本控制，提升产品核心竞争力与盈利空间。</p> <p>长期来看，随着新增产能全面释放、订单结构持续优化，公司将逐步跨越盈亏平衡临界点，固定资产折旧等固定费用占比将趋于稳定，新增营收将持续转化为利润增量，长期盈利水平有望稳步回升至合理区间。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025年12月14日