

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：2025-016

投资者关系 活动类别	<div><input type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input type="checkbox"/>其他（电话会议）</div>
参与单位名称及 人员姓名	<div>1、开源证券：张越、马智焱、陈光毅、王加煨</div> <div>2、南方基金：邹承原</div> <div>3、中科沃土基金：徐伟</div> <div>4、厦门祐益峰：康昌绥</div> <div>5、胤胜资产：谭佩佩</div> <div>6、农银人寿：郝赧川</div> <div>7、宏道投资：方何</div> <div>8、农银汇理基金：高晗</div> <div>9、中加基金：邱颖</div> <div>10、温氏资本：黎明</div> <div>11、华夏久盈：谢达成</div> <div>12、金鼎资本：唐晨卓</div> <div>13、国海证券：林羽茜</div> <div>14、新华基金：朱旭</div> <div>15、浙商证券：白浪</div> <div>16、东兴证券：刘紫薇</div> <div>17、人寿资管：邓倩磊、王鹏程</div> <div>18、金元资管：杨宜霏</div>

	19、广发基金：杨志栋 20、华商基金：张狄龙 21、工银瑞信：朱腾 22、华夏基金：何亮 23、嘉实基金：王维
时间	2025 年 12 月 24 日
地点	北京
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书：毕恒恬先生
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>毕恒恬先生对公司基本情况介绍。</p> <p>二、交流互动环节</p> <p>交流的主要问题如下：</p> <p>1、请问广联航空近期与文昌国际航天城的签约合作，将如何推动产业链整合与业务升级？未来在区域产业布局有何进一步规划？</p> <p>答：此次签约是公司深化产业协同、整合行业资源的重要举措。通过与文昌国际航天城及行业标杆企业合作契机，公司有望深度接入区域“火箭链、卫星链、数据链”产业生态，打通“研发-制造-应用”全链条壁垒，实现技术、市场、产能等资源的高效整合。</p> <p>未来，公司将依托文昌航天城的政策与区位优势，持续深化与产业链伙伴的合作，围绕产业生态共建、技术联合攻关、市场资源共享等维度探索拓展合作边界，助力文昌商业航天实现高密度发射、航班化发射的发展目标。</p> <p>2、公司收购天津跃峰的战略考量何在？当前收购进程是否符合预设规划？</p> <p>答：收购天津跃峰是公司锚定商业航天产业赛道、完善“海-陆-空-天”全空间布局的战略性举措，核心逻辑在于实现技术、</p>

	<p>产能与产业生态的深度耦合。</p> <p>天津跃峰深耕航天装备制造领域多年，在核心部件全流程制造、特种工艺攻坚等方面积淀了深厚能力，与公司在航空精密制造、复合材料应用领域的技术优势形成互补，推动公司的技术与资源能力与天津跃峰的市场布局实现强协作效应，构建“航空技术航天化、航天产能规模化”的双向赋能路径。</p> <p>目前收购事项按既定流程稳步推进，核心合作条款已达成共识，审计、评估等关键环节有序开展，整体进程与预期相契合，公司将严格遵循真实、准确、完整、及时、公平的披露原则，针对收购过程中的关键节点进展，结合事项实际推进情况及时履行信息披露义务。</p> <p>3、毕总你好，公司在商业航天领域的客户布局如何？如何保障客户合作的稳定性与业务拓展的持续性？</p> <p>答：公司在商业航天领域的客户布局秉持“多元化、深层次”原则，依托技术积累与产业整合能力，计划构建覆盖主流火箭型号的核心客户矩阵，产品广泛应用于国内多款重点项目，形成了稳定的合作基础。</p> <p>保障客户合作稳定性与业务持续性的核心逻辑在于三重绑定：一是技术绑定，通过联合研发深度参与客户新型装备研制进程，同步迭代核心技术与产品方案，形成技术协同壁垒；二是服务绑定，构建“设计-加工-检测-交付”的全流程闭环服务体系，高效响应客户快速迭代需求；三是生态绑定，通过深化与上下游企业的协同合作，融入客户核心供应链生态。</p> <p>公司将持续拓展客户边界，从传统航天客户向商业航天新兴力量延伸，同时通过技术创新与服务升级，巩固合作粘性，保障业务稳步增长。</p> <p>4、公司在无人机领域的业务布局涵盖哪些核心场景？军用与民用无人机业务的发展节奏与战略侧重有何差异？</p> <p>答：公司无人机业务已构建多场景、全层级的布局体系，形成从核心结构件到整机平台的全链条配套能力，覆盖不同量</p>
--	--

	<p>级、多元应用场景的无人机产品。</p> <p>战略侧重上，军用无人机是现阶段核心增长引擎，聚焦高端机型配套，凭借航空级制造标准、极端环境适配能力与稳定交付保障，部分产品已实现规模化批量交付；民用无人机业务锚定低空经济产业机遇，将军用无人机领域的高精度制造、高可靠性设计等技术优势，复用于商用货运、工业巡检、应急救援等场景，目前处于市场拓展与技术适配的关键阶段。</p> <p>公司将坚持“军用筑基、民用拓维”的发展策略，以军用业务保障技术迭代，以民用业务拓展市场空间与增长曲线，构建良性发展格局。</p> <p>5、请问公司在燃气轮机领域的业务拓展成效与增长逻辑是什么？</p> <p>答：公司在燃气轮机领域已实现核心部件的规模化批量交付，产品覆盖核心结构件、精密段铸件等多类产品，已形成全链条配套能力，凭借精密制造能力与严苛的质量管控，成为行业重点客户的核心供应商，目前正持续拓展新客户与多元应用场景，业务增长势头良好。</p> <p>对燃气轮机领域的业务增量是公司“海-陆-空-天”全空间装备体系的重要战略布局，协同逻辑体现在核心技术的跨领域复用与产能的柔性调配，实现各业务板块产能的灵活调配，大幅提升资源使用效率，构建多领域协同、多极支撑的业务发展格局。</p> <p>增长逻辑源于两大核心驱动力：一是国内航发产业升级与新型号研制量产带来的配套需求扩容，行业发展红利持续释放；二是公司技术跨界迁移与迭代能力，将航空领域积累的制造经验迁移至燃气轮机领域生产，精准满足其高性能要求。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 12 月 24 日