

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：2026-001

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、国金证券：杨晨、任旭欢、叶思辰、倪赵义、刘明喆</div> <div>2、中财集团：周康</div> <div>3、磐泽资产：庄启臣</div> <div>4、尚善资产：刘晓鹏</div> <div>5、平安资管：方伊舟、傅一帆</div> <div>6、宝盈基金：唐叶</div> <div>7、尚颀资本：宋明</div> <div>8、中金资本：朱曾辉</div> <div>9、开源证券：师正浩</div> <div>10、长江资管：刘舒畅</div> <div>11、友邦人寿：赵一路、黄恽炜、许敏敏</div> <div>12、润义投资：陆懿晨</div> <div>13、银叶投资：刘欢宇</div> <div>14、泽铭投资：单河</div> <div>15、东北证券：韩金呈</div> <div>16、中银基金：张婧妍、时文博、陈晨</div> <div>17、东吴基金：陈伟斌</div> <div>18、诺安基金：周婧翔、袁文翀</div>

	19、首泰金信：徐玄风 20、潼骁投资：苏芷歆 21、通用技术资本：沈小刚 22、高毅资本：吴丹 23、大朴资产：王之军 24、皓普投资：毛帅颖 25、华泰保兴：池嘉莹 26、泰信基金：曲亦丞 27、东吴证券：陈岚婧 28、富国基金：徐鸿博 29、宏颐资本：熊城 30、农银汇理：洪琳、张燕、高晗、左腾飞 31、沃金投资：王剑敏 32、昊晟基金：任宇航
时间	2026 年 1 月 7 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><b>一、介绍会议基本情况</b></p> <p>毕恒恬先生对公司基本情况介绍。</p> <p><b>二、交流互动环节</b></p> <p>交流的主要问题如下：</p> <p><b>1、天津跃峰当前产能规模与未来扩产规划的核心落地支撑条件是什么？在技术研发及专业人才储备方面，是否存在潜在缺口及应对预案？</b></p> <p>答：天津跃峰现有核心生产设备已完成全工序配置，涵盖铣切、焊接、检测等关键环节，设备满产状态下年产能可达 50-70 个贮箱，与阶段性扩产规划形成合理衔接，产能释放节奏与市场订单增长趋势高度匹配。技术支撑层面，关键生产设备如五</p>

	<p>轴龙门搅拌摩擦焊接系统、贮箱环缝熔焊焊接系统等均采购自领域内专业供应商，设备技术成熟度及稳定性经过行业验证；同时，天津跃峰已掌握多规格铝合金贮箱核心生产工艺，关键焊接、检测技术达到行业先进水平；人才储备方面，公司已协同天津跃峰共同组建由航天装备生产领域资深技术人员及管理人员构成的核心团队，建立专业人才快速引进与培养机制，可充分满足扩产过程中对核心岗位人员的需求。</p> <p>后续公司将持续跟踪其生产加工设备的运行状态，推进技术工艺优化升级，完善人才激励与储备体系，确保扩产计划平稳落地。</p> <p><b>2、您好，请问天津跃峰有预估 2025-2030 年贮箱订单额有多少吗？订单转化过程中可能面临的主要风险因素有哪些？</b></p> <p>答：因卫星互联网星座建设、商业航天发射服务市场化等趋势带动火箭发射量持续攀升，基于严谨的行业趋势分析与客户合作进展测算，以及天津跃峰已签署的商业火箭贮箱配套合同，同时考虑天兵科技、蓝箭航天等客户明确发射规划，上述因素为贮箱产品提供稳定需求增量，故而天津跃峰在贮箱方面市场前景良好。</p> <p>订单转化过程中可能面临的风险主要包括客户首飞推迟或失利、技术指标验证未达预期、行业竞争格局变化等。请投资者注意投资风险，谨慎投资。</p> <p><b>3、毕总你好，天津跃峰的客户结构分布如何？重点客户合作及订单落地情况是什么？</b></p> <p>答：天津跃峰现阶段收入贡献国家任务占比较高，商业航天业务持续拓展，已形成覆盖国家队火箭生产单位，以及天兵科技、蓝箭航天、星际荣耀等头部商业火箭公司的多元化客户体系。商业航天端已实现关键业务突破：作为天兵科技天龙三号核心供应商，为其承担整箭贮箱及部分结构件的制造任务，占结构件制造任务总体价值量 60%-80%，单箭价值量超 2,000 万元。</p>
--	---

	<p>因商业航天对头部客户依赖度较高，且行业竞争加剧可能导致订单获取难度增加，同时下游火箭发射进度不及预期也可能造成订单交付延迟，进而影响业绩兑现，请投资者理性投资，注意风险。</p> <p><b>4、请您回答一下，商业火箭贮箱及结构件制造领域的核心技术壁垒是什么？新进入者可能会面临哪些挑战？</b></p> <p>答：该领域核心技术壁垒在于长期技术积累与全场景验证，需经历多年试错迭代方可具备成熟产能。关键技术卡点包括：动态工况下的结构稳定性控制、高精度焊接工艺、气密性与隔热性能保障、承压极限验证等。</p> <p>新进入者面临多重挑战：一是技术验证周期长，需跨越“实验室研发-工程化应用-客户认证”多重环节；二是产能建设成本高，核心设备与专用工装投入规模大；三是客户信任门槛高，航天领域对供应商资质与交付稳定性要求严苛，新进入者难以快速获取订单。</p> <p><b>5、面对商业航天这一赛道机会，请问公司当前商业航天业务的收入占比如何？</b></p> <p>答：公司拟通过收购天津跃峰部分股权，将在商业航天领域主要从事运载火箭贮箱核心部件等产品的研发制造，目前已参与蓝箭航天、天兵科技等多家商业航天头部企业部分型号的配套任务，但尚未形成大规模收入贡献，具体收入占比请以公司定期报告披露数据为准。</p> <p>商业航天领域的发展受政策导向、技术突破、市场需求等多重因素影响，行业发展进度可能不及预期。公司新业务的订单获取、产能释放及盈利实现亦存在不确定性。请投资者理性投资。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 1 月 7 日