

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：2025-001

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><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）</p>
<p>参与单位名称及 人员姓名</p>	<p>1、中泰证券：马梦泽 2、易方达：胡文伯 3、景顺长城：张雪薇 4、轻云谷投资：张诗瑶 5、泛桥创投：訾会平 6、标朴投资：周明巍 7、禹田资本：郭星岩 8、长信基金：宁发俊 9、万家基金：张黛翊 10、上海利幄投资基金：向遥 11、长信基金：刘曦明 12、华泰自营：刘新宇 13、上海曜川私募：刘天文 14、国寿安保基金：高志鹏 15、财通基金：吴帆 16、汇丰晋信：胡连明 17、上海宝弘资产管理有限公司：赵鹏</p>

	<p>18、上海蚕夏投资：周志康</p> <p>19、左道投研：肖杰</p> <p>20、国君海通：朱寿荣</p> <p>21、上海链友资本：杨晋</p> <p>22、裘明资管：张超</p> <p>23、远希私募：高志强</p> <p>24、中财投资：杨旭</p> <p>25、山西证券：杨杰</p> <p>26、国泰海通：位洪明</p> <p>27、墨驰投资：刘猛</p> <p>28、上银基金：黄颢</p> <p>29、正心谷资本：孔德明</p> <p>30、聚鸣投资：惠博闻</p>
时间	2025 年 4 月 29 日
地点	上海
上市公司接待 人员姓名	<p>董事会秘书：毕恒恬先生</p> <p>证券事务专员：刘金昊女士</p>
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、毕总您好，请您介绍一下公司 2024 年及 2025 年第一季度的经营情况。</p> <p>答：报告期内，公司核心业务保持稳健运营态势，受益于前瞻性产业布局优化及产品矩阵升级，市场渗透率持续提升，2024 年度实现营业收入 10.48 亿，同比增长 41.64%，2025 年第一季度实现营业收入 2.66 亿，同比增长 18.87%，主营业务收入连续 3 年保持攀升。</p> <p>受研发投入增加、报告期产品结构变化、部分客户产品价</p>

格调整、资产减值准备计提及信用减值损失增加等因素综合影响，归属于上市公司股东的净利润、扣除非经常性损益后的净利润出现阶段性亏损，2024 年度公司净利润为-4,897.54 万元。

2、请问公司怎么看待国产大飞机的发展前景？

答：近两年国产大飞机凭借“国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进”的政策导向，充分发挥本土化设计优势与成本竞争力，将持续释放配套产业需求，拉动我国航空工业配套产业持续发展壮大。

公司参与了国家批复的多个大型飞机研制项目，是 C919 大型客机的零部件、成型工装供应商和 C929 货舱门等零部件及中机身壁板组件装配生产线的供应商。2024 年公司在中国（上海）自由贸易试验区临港新片区投资设立全资子公司“广联航空工业（上海）有限公司”，牢牢把握国产大飞机行业发展机遇，及时响应和满足下游客户日益增长的产品需求，充分利用产业集群优势，进一步丰富航空工装及复合材料零部件产品类别及应用领域，完善产品结构和产能区域布局，深化协同效应，增强公司核心竞争力，助力国产大飞机产业集群发展。

3、毕总您好，请您说一下 2024 年度公司净利润亏损的主要原因，谢谢。

答：2024 年公司核心业务保持稳健运营态势，受益于前瞻性产业布局优化及产品矩阵升级，市场渗透率持续提升，然而，受业务战略布局与市场环境的叠加影响，公司净利润指标呈现阶段性亏损，主要源于以下原因：

其一，2024 年度，为迅速满足客户对定制化产品的研发需求，公司围绕两机专项、复合材料产品应用等核心业务领域持续加大相关产品的研发投入，完成科研课题 11 项，研发投入 8,313.93 万元，同比增长 44.55%，重点投向新一代无人机整机平台建设；

其二，报告期内，产品构成发生战略性调整，新增航发工

装、无人机整机研发等业务，受区域内客户定制化预研订单影响，导致生产成本阶段性大幅波动；

其三，响应行业竞争格局变化，对战略客户实施阶梯定价等策略，面对航空零部件产品需求变化，相应产品订单价格调整，导致公司在航空零部件的盈利规模收窄。

上述投入与调整系公司面向长远发展的主动作为，预计随着新产能释放与技术成果转化，经营质量将进入持续改善通道。

4、公司 2024 年度销售量和生产量增速较快的原因是什么？

答：销售量与生产量的大幅增长，主要源于客户订单需求的显著增加。公司密切对接航空工业集团、中国航发、中国商飞、中国兵工、航天科技、航天科工下属多家主机厂、总装厂及科研院所等客户需求，深入挖掘潜在客户需求，将市场拓展成果转化为实际订单，持续优化产品性能与质量，不断提升客户服务水平，增强客户粘性，订单量大幅增长。在此驱动下，公司为满足客户交付需求，加大生产投入，提升产能，使生产量与销售量的同步大幅提升。同时，主要是由于公司积极履行客户订单交付进度，有效降低库存水平，巩固公司与客户的合作关系，提升公司在行业内的口碑与市场竞争力。

5、请问贵公司怎样看待降本增效，是否已经制定相关策略？

答：公司密切关注行业政策变化及外部市场需求，加强生产经营管理，稳固战略合作，持续推行并优化运营机制，提高设备使用效率，拓展市场空间，发挥产能优势，全方位实现降本增效。

6、毕总您好，请问公司与哈尔滨工业大学成立的航空装备产业技术研究院的战略定位是什么？

答：公司与哈尔滨工业大学成立的航空装备产业技术研究院作为校级研究院，重点布局低空经济、智能制造装备、工业机器人系统集成等战略性新兴领域，通过整合哈工大在航天新

	<p>材料、飞行器设计等领域的科研优势，与公司在大型航空工装研发、复合材料制造等产业化能力，构建“基础研究-技术攻关-成果转化”全链条创新体系，围绕智能产线开发等关键技术领域，建立协同创新机制，培育新质生产力，推动产学研用深度融合。</p> <p>7、领导您好，请您预测一下公司 2025 年业务增量方向会在哪些方面？</p> <p>答：公司持续加强生产销售管理，坚持以市场开拓为突破点、以风险防控为着力点，多措并举深挖市场潜力。</p> <p>在航空航天零部件领域，公司已在沈阳、四川、西安等地布局多个制造加工基地，构建起完备的生产体系，可高效响应客户需求，为业务增量提供稳固基础。</p> <p>在无人机领域，公司将紧跟行业发展趋势，深度对接市场需求，参与客户较多新型号产品的科研制造任务，全力配合新机型号研制过程中的技术攻关，相关科研任务的储备将为公司在相关市场的可持续发展奠定了坚实基础，进一步巩固了公司在无人机领域的竞争优势。</p> <p>在两机领域，公司在沈阳、西安等地已承制航空发动机零部件业务，专注于航空发动机生产制造所需工装，如模具、量具、夹具等，制造精度与加工难度高，市场需求较大；公司在燃气轮机领域已实现从粗加工到燃机机匣成套制造装配的跨越，技术壁垒高，市场需求较乐观。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 4 月 29 日