

证券代码：002085

证券简称：万丰奥威

## 浙江万丰奥威汽轮股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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（电话交流）
参会时间及单位	2025年4月29日 10:00-11:00 华创证券、财通证券、华福证券、光大证券、东方证券、浙商证券、天风证券、招商证券、平安证券、国信证券、长江证券、国盛证券、华西证券、西部证券、国海证券、申万宏源、英大保险、嘉合基金、华夏久盈、银河基金、长安基金、宁波盛世智己投资、上银基金、群益证券、杭州乾璐投资、江苏天麒投资、南方基金、平安资管、均泽资管、浙江臻远投资、上海世诚投资、东方基金、信诚基金、深圳榕树投资、爱建证券、永盈基金、汇添富基金、华能贵诚信托、上海循理资管、前海云溪基金、德邦基金、光大保德信基金、富安达基金、
地点	公司会议室
上市公司接待人员	副总经理兼董事会秘书 李亚；投资者关系总监 宋伟健
投资者关系活动主要内容介绍	<b>交流内容</b> <b>Q1：公司 2024 年报及 2025 年第一季报情况</b> <b>A：</b> 2024 年公司实现营收 162.64 亿元，同比增长 0.35%；实现归母净利润 6.53 亿元，同比下滑 10.14%。报告期内公司营业收入保持稳定，受资产减值、商誉减值等因素影响净利润有所调整，但公司通过优化产品结构、深化新能源合作、布局低空经济等战略举措，展现一定抗风险能力。公司 2024 年度利润分配拟向全体股东每 10 股派发现金红利 1 元（含税）。  2025 年一季度公司实现营业收入 35.67 亿元，同比增长 0.75%；

实现归母净利润 2.75 亿元，同比增长 21.3%。

分业务看，公司汽车金属部件轻量化业务实现营业收入 134.50 亿元，同比增长 0.09%。其中汽车铝合金轮毂销量为 2,234.01 万套，同比增长 17.27%。通航飞机创新制造业务实现营业收入 28.14 亿元，同比增长 1.62%，通航飞机订单充足，MPP 特种用途高附加值机型订单取得突破，销售业务持续优化，高附加值机型生产工艺持续改进，开发新供应链配套以克服飞机产能和交付，同时持续推进 eVTOL、eDA40、DART 系列新机型研发进度。

### **Q2：公司收购 Volocopter 核心资产后低空产业规划**

**A：**公司通航飞机制造落实全球一体化战略运行机制，全球统筹管理与协调，实现生产技术、供应链体系、生产工艺等资源在奥地利、加拿大、德国、中国的三地联动和统筹协调。抢抓国内低空经济发展新机遇，推进新机型的引进和国内新基地及交付中心的建设与资源整合。

公司于 2025 年 3 月收购 Volocopter 核心资产之后将与钻石通航飞机现有的资源进行整合，推进 eVTOL 领域业务整合，在经营管理、财务管理、新机型商业化落地系等方面持续做好统筹规划，实现业务和资源优势互补和有效协同，构建以飞行器制造为业态+以智能系统与起降设施为依托的生态”相融合的城市空中交通系统。

通过整合 Volocopter 在 eVTOL 领域的前沿技术（如分布式电推进系统、VoloIQ 航空云平台）与万丰在通用航空的制造积淀，成功构建了“固定翼+垂直起降飞行器+无人机”多场景产品出行矩阵，2025 年将全力推进特种用途 DART 机型、纯电动通用飞机 eDA40、eVTOL 部分机型 TC 取证进程，并争取尽快将产品推入市场。

### **Q3：公司在 eVTOL 领域产品介绍**

**A：**公司一方面通过技术合作自主开发以航空器为载体的垂直移动解决方案，另一方面通过重组 Volocopter 核心资产，构建“固定翼+垂直起降飞行器+无人机”多场景产品出行矩阵，提供 1,500 公里以内载人+载货的多场景的解决方案，其中 300-1,500 公里载人场景将依托于钻石飞机现有固定翼通用机型。

在 eVTOL 产品领域，（1）城市空中交通出行场景解决方案依托于 Volocopter 2X 和 VoloCity，两款机型均为有人驾驶 2 座产品，其中 Volocopter 2X 计划于 2025-2026 年完成 TC 取证，并力争商业化订单获取。VoloCity 机型为更先进的 eVTOL 产品，能够满足 EASA（欧洲航空安全局）制定的更严格的航空标准，其在各方面的设计均处于行业领先水平，目前正推进其在 EASA 的 TC 取证工作。

（2）城际空中交通出行场景解决方案依托于 VoloRegion 和 VoloConnect 两款机型，设计均为有人驾驶 4-5 座 eVTOL 产品，具备长续航、高时速的特点，其设计研发同样符合 EASA 的更高标准和要求。公司将推动混合动力及氢能源等新型动力系统的研发，以产品长续航的需求。

（3）无人机载物场景的解决方案依托于 VoloDrone 机型，基于 eVTOL 技术研发的无人机产品可在 40 公里范围内携带最高重达 200 公斤的货物，将部署于传统运输方式难以触及的领域，并可扩展至现有陆运或海运物流基础设施，从而构建全新的供应链与运输线路。

#### **Q4：公司 eVTOL 生态领域的布局介绍**

**A：**公司 eVTOL 生态的建立依托于 Volo IQ（智能化系统）和 Volo-Ports（智能起降平台）。Volo IQ 为用户设计的智能生态系统，具有庞大的模块化结构，涵盖预订和电子商务、商业调度、运营网络规划、飞行规划、飞行监控、空域数字孪生提供、飞机数据记录和分析等方面。

Volo-Ports 为出行设计打造的可移动式起降平台，其普及将形成未来立体的交通圈。Volo-Ports 的交通圈一旦形成，Volocopter 2X、VoloCity 等 eVTOL 产品可以实现城市内的频繁起降。同时模块化的 Volo-Ports 可以无缝集成到现有的城市基础设施中，从而实现快速的复制。

#### **Q5：公司将在哪些应用场景推广 eVTOL 产品**

**A：**以业态+生态为依托形成商业闭环，针对城市内空中交通解决方案、城际空中交通解决方案、城市空中生命救援通道、商务出行、消遣娱乐、特定环境接驳等场景进行拓展。

	<p><b>Q6: 关税对公司经营是否产生影响</b></p> <p><b>A:</b> 公司实现全球化基地布局，在加拿大、墨西哥、美国等设有工厂，有助于公司更好应对关税带来的潜在影响。2024 年公司从中国出口至美国市场产品销售收入占比 4% 以下，其中大部分产品关税由客户承担，其余小部分产品关税基本由公司和客户共同承担；中美关税政策对公司整体经营业绩影响可控。</p> <p>公司一方面立足全球市场布局，发挥全球产业基地协同，实现全球化生产、精细化管理、便捷化供货，降低贸易壁垒风险。另一方面，加大亚太市场开拓力度，特别是提升中高端客户市场占有率；利用新能源汽车市场发展机遇，全面切入核心客户供应链，提升市场份额。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 4 月 30 日