

证券代码：300581

证券简称：晨曦航空

西安晨曦航空科技股份有限公司投资者关系活动记录表
编号：2025-038

投资者关系活动类别	☐特定对象调研☐分析师会议 ☐媒体采访☒业绩说明会 ☐新闻发布会☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	参加 2025 年陕西辖区上市公司投资者集体接待日暨 2024 年度业绩说明会的投资者
时间	2025 年 5 月 20 日(周二)下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事、副总经理及财务负责人刘蓉 2、副总经理、董事会秘书、证券部部长张军妮 3、财务总监、证券事务代表张笙瑶
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、尊敬的董秘，您好！贵公司产品都以军品为主，保密性强，包括贵公司与军方的无人机项目样机确认后，是由南京晨曦制造量产吗？ 回复：您好，非常感谢您对公司的关注。对于需要披露的信息，公司会严格按照有关监管要求及时履行信息披露义务，请随时关注公司在指定

媒体发布的公告。谢谢。

2、2024 年经营活动现金流净额为-1.2 亿元，净利润（亏损 0.8 亿元）缺口扩大，是否因应收款增加、存货积压或政府补助延迟到账？

回复：您好，感谢您的提问，我公司 2024 年度经营活动现金流量净额为-4,810.58 万元，并没有-1.2 亿元。感谢您的关注！

3、存货规模同比增长 31.2%，而存货周转率下降至 1.8 次，库存积压是否与新型号研发验证周期延长或订单交付延迟相关？

回复：您好！公司产品是根据订单安排生产和交付，直升机项目会对其产生一部分影响，另外，产品交付验收尚未达到收入确认标准也会影响存货。谢谢您！

4、资产负债率升至 58.3%，有息负债率达 41.7%，融资成本上升是否已侵蚀利润空间？是否需通过股权融资降杠杆？

回复：您好，感谢您对我公司的关注，我司 2024 年资产负债率较 2023 年度并未上升，感谢您的提问！

5、2024 年资本性支出同比下降 19%，但新型号预研投入是否因资金压力被迫压缩？这将对未来产品迭代能力产生何种影响？

回复：您好！由于公司行业的特殊性，产品研制任务主要来源于客户需求，会形成专业技术服务收入，虽然研制周期较长，但是可以为公司未来带来业绩。谢谢您！

6、2024 年投资性房地产公允价值变动收益达 0.3 亿元，占净利润比例超 30%，这一非经常性损益是否可持续？估值模型是否需审慎调整？

回复：您好！公司 2024 年无相关业务，谢谢您！

7、晨曦航空 2024 年营收同比下降 22.3%，但销售费用同比增长 15.7%，收入下滑与市场推广投入增加的矛盾是否反映产品竞争力不足或市场开拓策略失效？

回复：您好，公司 2024 年销售费用同比下降 8.6%，谢谢您！

8、短期借款规模同比增加 55%，而货币资金同比下降 37%，短期偿债压力是否已接近安全阈值？融资渠道是否依赖单一银行授信？

回复：您好，感谢您的关注，我公司并没有短期借款，感谢您的提问！

9、随着歼 10c 亮剑及国产无人机领域的蓬勃发展，贵公司作为惯性

导航领域的佼佼者，不仅掌握核心技术壁垒，且军工占比份额大，希望贵公司做大做强持续开拓军工领域，同时把先进技术的一小部分拿出来用在军民融合领域，提升贵公司盈利水平。

回复：您好！感谢您关注公司。

10、2024 年合同负债同比下降 33%，是否反映在手订单执行进度加快或新签订单规模不及预期？对 2025 年收入增长支撑力度如何评估？

回复：感谢您对我公司的关注，我公司 2024 年度合同负债相比 2023 年度并没有下降。

11、航空惯性导航产品收入占比超 75%，但毛利率同比下滑至 38.6%，是否因军品价格调整或低毛利型号交付占比提升？

回复：您好！公司产品主要是定制化，航空惯性导航产品中配套具体产品存在一定差异，导致成本存在一定波动，另外公司也在有效控制产品成本，导致毛利率变化不大，谢谢您！

12、2025 年计划研发投入增长 20%，重点投向激光惯导与组合导航技术，但商业化周期较长，公司如何平衡短期业绩压力与长期技术储备需求？

回复：您好！由于公司行业的特殊性，产品研制任务主要来源于客户需求，研制周期较长。并不局限于惯导产品，谢谢您！

13、尊敬的董秘，您好！5 月 19 日关于您回答的近期是否有减持计划提问后，贵公司股价持续大跌，请问您回答的请您关注公司后续相关公告，是否说明近期有减持计划？

回复：您好，请您关注公司相关公告，谢谢您！

14、为何贵公司不回购自家公司股票？要拿钱去理财？你们自己也不看好自家公司吗？

回复：您好，请您关注公司后续相关公告，谢谢您！

15、2024 年固定资产投资同比增长 40%，主要用于惯性导航系统生产线升级，但产能利用率仅 65%，是否存在设备闲置风险？

回复：您好，2024 年公司固定资产增加 2.40%，谢谢您！

16、海外业务收入占比不足 5%，但毛利率高于国内业务，公司是否计划通过军贸或民用航空市场拓展国际业务？

回复：您好，公司产品不能直接出口，只有个别随主机外贸，谢谢您！

17、请问公司定点项目是否有外销，谢谢？

回复：您好，公司产品中个别随主机外贸，谢谢您！

18、员工总数同比增加 9.8%，但研发人员占比下降至 32%，核心技术人员流失风险如何防范？薪酬激励机制是否需优化？

回复：您好，感谢您对我公司的关注，为了防范核心技术人员流失风险，公司采取对取得技术研发成果的员工发放奖励等多种激励措施保证核心技术人员稳定。此外，根据规定，公司与涉密岗位人员与核心技术人员均签订了相关保密协议等文件，防范技术人员离职造成公司核心技术流失的风险。谢谢！

19、2024 年政府补助占净利润比例达 65%，若未来补助政策退坡，公司如何保障盈利稳定性？

回复：您好，公司 2024 年度政府补助 168.53 万元，谢谢您！

20、为何公司的营收只有这么点，还不如门口的一家烟酒店营收高？

回复：您好，公司经营业绩受很多因素的影响，营业收入有所下降主要是产品配套机型在各年度存在一定的波动，公司为提高主营业务收入主要采取以下措施：1、加大市场拓展力度。2、根据市场发展趋势增加产品研发投入，不断推出新产品和业务。3、有效控制产品成本。4、加大应收款的催收力度。谢谢您！

21、2024 年研发费用占营收比例达 28.5%，但研发资本化率仅 12.3%，新一代导航系统研发是否仍处于高风险、高投入阶段？

回复：您好，由于公司行业的特殊性，产品研制任务主要来源于客户需求，研制周期较长。公司研发直接费用化。谢谢您！

22、对比同业公司（如中航电子、航天电子），晨曦航空在惯性导航技术壁垒、军品配套层级上的劣势是否会限制其市场份额提升？

回复：您好！公司拥有较大的技术规模及极强的技术竞争力，在部分细分领域市场占有率领先。配套层级暂无劣势，谢谢您！

23、关联交易金额占比仍超 30%，主要涉及原材料采购与技术服务，是否存在利益输送风险？如何提升供应链市场化程度？

回复：您好，感谢您的提问，公司相关关联交易按照实际业务需求展

	开，并根据相关法律法规、规章及公司章程的规定履行审议程序和信披义务。实施过程中，相关关联交易定价公允，交易金额未超过公司审批的关联交易额度，不存在利益输送行为 24、2024 年长期股权投资收益同比下降 78%，主要联营企业（如导航芯片合资公司）亏损是否拖累整体业绩？投资回报周期是否需重新评估？ 回复：您好，感谢您对我公司的关注，我公司并未联营导航芯片合资公司。感谢您的提问！ 25、2024 年应收账款周转天数延长至 210 天，同比增加 45 天，主要客户（如军工集团）付款周期是否延长？坏账准备计提比例是否需上调？ 回复：您好！公司行业较为特殊，客户回款受最终用户的拨款进度和配套关系影响，坏账准备的计提充分，符合企业会计准则，谢谢您！ 26、请问贵司如何看待今年军工行业发展，以及处于大势之中，公司将有何损益？ 回复：您好，公司为提高主营业务收入主要采取以下措施：1、加大市场拓展力度。2、根据市场发展趋势加大产品研发投入，不断推出新产品和业务。3、有效控制产品成本。4、加大应收款的催收力度。谢谢您！ 27、子公司南京晨曦净利润亏损扩大至 0.45 亿元，其承担的无人机项目是否因技术瓶颈或客户变更需求导致延期交付？ 回复：您好，感谢您对我公司的关注，直升机项目公司在全力研制中，并且已经进行了初步样机试验。谢谢您！ 28、作为军工企业，为何营收这么差呢？ 回复：您好，公司经营业绩受很多因素的影响，2024 年度营业收入有所下降主要是产品配套机型在各年度存在一定的波动，公司为提高主营业务收入主要采取以下措施：1、加大市场拓展力度。2、根据市场发展趋势增加产品研发投入，不断推出新产品和业务。3、有效控制产品成本。4、加大应收款的催收力度。谢谢您！
附件清单（如	无

有)	
日期	2025 年 5 月 21 日