

中航航空高科技股份有限公司 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 type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会（电话会） <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位	民生证券、广发证券、安信证券、信达证券、华泰证券、中邮证券、汇泰基金、鹏华基金、东方阿尔法基金、德邦基金、国联安基金、信泰人寿等。
时间	2023 年 10 月 24 日上午 10:00-11:00
方式	线上交流（电话会）
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 刘向兵 副总会计师 朱清海
投资者关系活动主要问题	<p>问题一：公司季报披露京航生物出表导致投资收益同比增加 2817 万，请您解释一下原因？</p> <p>答：京航生物进行了增资，7 月完成工商变更，增资后本公司持有京航生物股权降至 38.99%，公司失去对京航生物的控股权，京航生物不再纳入公司合并报表。</p> <p>京航生物以前年度的经营性损益体现在合并报表，其出表后合并报表层面产生 2962 万元投资收益。</p> <p>问题二：公司航空新材料业务的毛利率有提升，且提升幅度不小，请问主要原因是什么？</p> <p>答：公司三季度的表现主要和复材公司的业务有关，受交付产品结构、降本增效、规模效应等综合影响，导致毛利率呈现正向态势。另外，刹车产品的销售较去年也有较大的提升。</p> <p>问题三：今年以来，公司的应收账款、应收票据一直处于稳</p>

步增长的状态，同时存货逐步消化，请介绍一下公司应收票据和应收账款未来的消化进度、周转情况如何？目前的存货管理状态如何？

答：从三季度的资产负债表来看，公司三季度末的应收账款达到 31 亿，较年初的 17 亿有所增长，增长的主要原因是当期实现的营业收入中大部分应收账款集中在四季度收回，但是应收账款的整体风险较小。由于公司已加大票据支付力度，应收票据金额较年初略有下降。

就存货而言，公司聚焦资产周转目标，不断提高存货周转率，加强存货交付结算，因此近些年公司在存货转化为收入的进度方面呈现良好的态势，存货金额一直在下降。

问题四：今年刹车制品增长的驱动力是什么？机床业务未来的规划如何？

答：今年刹车制品市场端发生了一些变化，碳刹车制品市场需求、交付量有大幅增长。由于公司前几年持续开展了相关产品的研发取证工作，今年市场端的变化提供了机遇，导致碳刹车交付量的增加。公司对刹车制品业务的整体规划不变，即培育专业化的国内民航飞机刹车及刹车材料供应商。

公司也在持续推进机床业务改革。机床业务的主要竞争优势是具备相关装备及制造技术的支撑，机床业务正在持续的转型过程中，公司也在不断探索装备制造业务的良性发展思路。

问题五：过去公司的相关费用大部分在四季度计提，费用计提时间上过于集中的情况在今年有所改善，公司前三季度期间费用有所增长，尤其研发费用大幅增长，请介绍一下全年费用的情况？

答：近年来，公司结合业务不断优化费用核算，按照权责发生制，及时归集各期费用，费用核算更加准确。针对研发费用的归集和确认，过去主要集中在年末，现在不断进行均衡和调整，报表上前三季度研发费用同比有较大增长。其他费用同样按照准则要求及时归集和确认。

问题六：目前公司产能情况如何？

答：目前公司主要产品的产能能够满足正常的生产经营需要。但在某些方面，比如民机发展业务，公司产能可能还存在不足的情形，后续将会加紧部署产能建设工作。

问题七：公司的预浸料主要应用于飞机的机身，我们关注到公司半年报中披露了民航领域包括民航发动机相关的产品研发，请问一下研发进度？后期在飞机发动机方面是否有其他的应用场景？

答：目前公司的产品主要聚焦于复合材料原材料、民用飞机及发动机相关零部件的生产。具体用途由客户决定。

问题八：客户对于供应商的管控使用“双流水”，是否会引入其他的供应商？对公司有影响吗？作为供应商，公司如何考虑这个问题？

答：公司很重视供应链保障，我们也希望原材料端形成一定的竞争，将有利于实现低成本高效的发展，我们也一直在开展相关工作。

作为供应商，公司也会面临行业新竞争者介入的问题，公司将通过保持相关技术优势，提升创新能力、研发能力、产品制造能力及服务能力，维持竞争优势。

问题九：公司成熟产品的毛利率是否一直保持稳定，请问新生产产品走向成熟后，其毛利率是否存在调整或者下降的情形？

答：公司的产品品种较多，不同成熟产品的毛利率也是不同的，如果没有大的价格体系调整，成熟产品的毛利率相对比较稳定，但部分原材料成本的降低和规模效应，也会影响毛利率。

新产品因在试生产或确定阶段，可能毛利率较高，但新产品的毛利率不一定高于成熟产品毛利率。另外，受市场情况影响，产品毛利率在不同季度也会存在一定波动。

问题十：公司在建的一些产线，其投产后能否向下兼容原有产品？

答：这些生产线可以兼容原有产品，其生产效率、自动化程

度、制造质量将会更高。

问题十一:对照公司年度经营计划,相较于利润指标,营业收入指标的完成度较低一些,请您解释一下原因?

答:公司在制定经营计划过程中,充分考虑了当年的市场需求,但实际推进的过程中会存在一些变量,包括上下游的价格的确定越来越市场化,这些因素都会影响销售收入。

问题十二:新牌号的碳纤维现在处于早期阶段,公司在 T800 纤维和树脂的匹配工作方面承担了较多的研发任务,请问纤维和树脂的匹配数据库建设工作进展到什么阶段?期间产生的纤维和预浸料产品的成本是费用化处理,还是加工成结构件作为正常的产品确认收入?

答:目前,相关验证和研发工作正在持续推进中,公司在年报中披露了已取得的一些成果。相关研发费用基本是费用化处理。

问题十三:我们关注到,相关产业链的上市公司今年三季报业绩表现比较一般,有些公司甚至低于预期,贵公司三季报表现比较优秀,请解释一下原因?

答:各个公司都有自己的特点,我不是特别了解其他公司的具体情况。本公司的三季报实事求是地反映了目前的经营情况。

问题十四:贵公司之前提到今年市场需求方面有一些变化,是否跟下游民航运输业的复苏有关?供给侧方面,公司对于国产替代是否有一些驱动?监管方如民航局是否有相关新的要求?

答:公司刹车产品的市场增长,主要得益于前期开展的多项产品验证,也得益于某一细分市场客户需求的增加。目前国内市场尚未真正启动,相关刹车产品的国内市场比较大。

目前国家的相关政策及自主保障要求,对公司产品的发展比较有利。

问题十五:请介绍一下公司在非航空预浸料的市场拓展、产品产能储备方面开展的具体工作。

答:随着产业的发展,复合材料的用途和应用场景也在不断

地变化，管理层也意识到这种新变化，前期公司已组建相关团队从事该项工作，取得了一定成绩，复材公司也成立了专门的市场开发部门，将针对原材料的航空、非航空市场，进行市场开发和布局。

问题十六：前三季度装备机床业务有明显的减亏，请问后续发展思路如何？后续是否会与股东方制造院开展相关协同工作？

答：公司与制造院的装备业务的协同工作一直在开展。未来公司将按照国资委的要求改革机制，经营模式和人员管理将更加市场化。在产品转型升级方面，公司将会聚焦于先进制造技术的产业化，可能聚焦于装备和制造技术一体的发展模式，持续探索装备业务未来的发展路径。

问题十七：公司和制造院签订了技术实施许可协议，这个费用计提到哪个科目？

答：一部分计入当期存货，还有一部分体现在当期损益（营业成本）。

问题十八：公司以前年度四季度的毛利率、净利率都比较低，请问主要是哪些成本会集中在四季度计提？

答：以前年度四季度的毛利率、净利率比较低的主要影响因素为研发费用。研发费用受发票入账、研发进度等因素影响，大量集中在四季度结算，导致四季度费用较高。针对此情况，公司根据相关准则和工作要求不断进行优化，公司前三季度的研发费用比率已较往年有所变化。

问题十九：公司第三季度的营业收入略有下降，请问未来下游的需求趋势如何？可否披露一下具体的指引数据。

答：无法提供准确预判。目前，公司的年度经营目标暂无调整，仍按照既定经营计划运营。