

证券代码：688510

证券简称：航亚科技

## 无锡航亚科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

活动类别	<input checked="" 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 <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（文字说明）
参与单位名称	北信瑞丰、财通证券、创富兆业、创金合信、儋石私募、东方证券、耕霖投资、光大证券、广发证券、国海证券、国金证券、国联证券、国泰君安、国投证券、国信证券、鸿运基金、华安证券、华福证券、华夏基金、汇涓基金、建信基金、健顺投资、金信基金、泾溪投资、凯石基金、民生证券、宁银理财、瀑布资管、前海互兴、上海人寿、泰舜资管、天风证券、天治基金、西部证券、兴业证券、雪石资管、甬兴证券、禹田资本、源乘投资、远希基金、远信基金、长江证券、招商证券、浙商基金、中金公司、中信证券、中邮证券、淡水泉投资、东方阿尔法、前海荣德金、全天候基金、太平洋资管、喜世润投资、个人投资者若干  (以上排名不分先后)
时间	2024年7月25日
地点	公司董事会办公室
活动形式	电话会议
接待人员	董事长严奇、董事兼董事会秘书王旭、财务总监吴巍巍
投资者关系活动重点内容介绍	公司领导介绍了2024年半年度业务发展情况，阐述公司短期及中长期经营目标、市场环境变化及影响、重点产品发展阶段、技术和产能规划等内容。基于董事会和经营层对产业的深刻认识和判断，公司进一步深化产品结构调整，更加聚焦四大类零部件的专业化发展，充分体现竞争优势。2024年上半年，董事会和经营层认真落实“提质增效重回报”行动方案，注重预算管理，重视风险管控，

以组织发展体系建设为驱动，助力软实力和硬指标共同进阶。

本次主要互动交流重点内容如下：

**Q：毛利率优化的原因以及未来趋势？**

**A：**国际业务产品结构及毛利率比较稳定；国内产品结构在不断调整过程中，相较前几年，今年研发产品占比进一步降低，来料加工项目增多，毛利率有所提升，但由于公司开拓国内航空发动机和燃气轮机市场的时间不长，仍在持续调整结构过程中，毛利率会有所波动，但公司会努力保持经济总量的持续增长。后续随着客户批产需求的上升，部分产品逐步上量，毛利率水平会逐渐趋于稳定。

公司在不断优化产品结构和市场结构，随着持续提升质量管理能力和生产效率、控制各项成本、提高人均产值，公司的整体毛利率将缓慢上升。

**Q：贵州航亚工厂建设情况？**

**A：**在航空工业的复杂体系内，新成立的航空发动机零部件精密加工企业需经历一个精心培育和持续优化的过程，需致力于团队成长、技术革新、质量提升、合作伙伴关系建设等，并顺应航空业的长远发展，从而在航空体系内稳步成长。自成立投产以来，贵州航亚的业务发展受到供应链特点的一些影响，公司正在与客户谋求共赢的最佳途径，努力优化产品结构，主动响应客户需求，提升公司产品性价比等综合竞争力，以最大化运营和产能效率为客户创造长期合作价值。

**Q：国际航空产业链短缺情况会使得国内配套供应商获得的需求继续增长吗？延续性如何？**

**A：**在业务方面，公司已经涵盖赛峰、RR 和 GE 主要发动机机型的增压级叶片部分，同时在可调导叶部分进一步扩张新机型，已经成为 CFM 公司的战略供应商之一，公司努力在风险中抓机遇，实现国际业务的可持续增长；在自身能力方面，公司采用国产设备，

加大数字化和自动化的投入，努力提升经营质效，具有一定成本、效率竞争优势，能够精准和高效满足客户需求。公司不仅具备深度开拓外贸市场的坚定意愿且已经取得一定合作基础，更有着通过精细运营和战略实施赢得国际客户认可的决心和能力。

**Q：医疗业务上半年同比是下降的，未来发展前景如何？**

**A：**医疗业务上半年受到外部政策环境和客户结构调整等因素影响，短期有波动，已有新业务引进支撑。上半年，公司进入强生和施乐辉全球供应商名录，通过迪拜展会、美国展会、主动拓展等途径开拓了国际客户新业务，进一步扩展国际业务范围和市场影响力。

**Q：GE 官方披露上半年 leap 发动机交付量同比下降，公司全年交付情况预计？**

**A：**公司在 leap 发动机项目上与客户的合作粘性进一步增强，我们的业务合作具有一定的协同性，公司确保在产品供应上与客户需求同步。下半年 GENX 项目、XWB 项目、GE90 项目以及一些外贸成熟发动机机型项目、国内商用防务叶片项目等，都将贡献一定经济效益。公司一直致力于强化风险管理体系，推动年度预算执行的精准性和可靠性，确保全年经营目标的顺利实现。

**Q：如何应对行业涨价趋势？**

**A：**公司的技术优势、内部成本管控、运营效率等使得产品价格具有一定竞争力。公司将持续改善提升自身各方面综合实力，依靠规模效应，降低自身产出成本，稳定和合作方的长期战略合作关系。

**Q：布局惯性摩擦焊技术动因？**

**A：**惯性摩擦焊技术能够提升航空发动机部件性能，优化制造

	<p>成本和效率，满足发动机鼓筒的技术和经济指标要求，在国外先进发动机核心转动部件的焊接制造中得到广泛应用。目前国内的研究和应用与国外仍存在差距，有较大的提升空间和发展潜力。公司加大焊接方面的投入，也是为国内航空发动机和燃气轮机产业链解决关键技术难题形成技术方案。另一方面，在建立此项能力后，公司可以从单个零件的机加工到焊接后的组件交付，大大提升产品工业附加值，进一步增强企业核心竞争力。</p>
--	--