

投资者关系活动记录表

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（包含但不限于电话接待）
参加单位 名称及 人员姓名	彬元资本；Hereford Funds；Queens Gate Capital Advisors；Madhurima Limited；Narotam Sekhsaria Family Office (NSFO)；Alpha Trust S.A.；Auctus Invest；Terrain Placement Services Pty Limited；HESTA；Cbus Super；Frontier Advisors；Lotus Peak Capital；Juno Capital；Lotus；Sinology LLC；ALL SEASONS CAPITAL MANAGEMENT；Colonial First State Investments；Riscura
日 期	2025 年 11 月 10 日
地 点	四川德兰航宇科技发展有限责任公司
公司参与 人员	董事会秘书 张诗扬
投资者关 系活动主 要内容记 录	1. 2025 年三季度整体情况介绍 答：公司第三季度经营表现较好，单季实现营收 6.03 亿元，同比增长 46.60%，环比增长 22.62%；单季净利润 5557.70 万元，同比增长 26.45%，环比增长 17.09%；扣非净利润 5498.84 万元，同比增幅高达 35.35%，环比增长 33.36%。业绩增长的核心动力主要来源于航空发动机及燃气轮机（“两机”）业务订单持续增加，带动销售规模稳步扩大。

2. 公司在国内民用市场拓展方面有哪些重要进展？

答：近期公司在国内市场拓展方面取得了多项关键进展：

首先，在第四代核能领域，我国钍基熔盐实验堆已实现满功率运行和“钍-铀”不停机燃料循环，公司承担的堆内、堆外高温合金环锻件均已国产化并获得中科院上海应用物理研究所认可，为产业化推广奠定了基础；

其次，在国内燃气轮机领域，公司与东方汽轮机签署高端锻件采购合同，正式成为其关键锻件供应商；通过上述动态，公司在国内核心能源装备市场的供应链地位进一步巩固，同时推动智能化制造能力升级，为未来持续拓展国内市场提供明确支撑，实现国内高端装备市场持续渗透与量级提升。

3. 公司在国内商用航天市场的布局情况？

答：公司在商业航天产业链已深度进入九州云箭、星河动力、蓝箭航天、天兵科技、东方空间、中科宇航等头部火箭厂商，覆盖谷神星、朱雀、力箭、天龙等主力型号。配套产品包括涡轮盘、泵、壳体、法兰等各类环锻件、模锻件，并正向精加工交付 + 小系统级装配延伸，材料体系涵盖高温合金、钛合金、铝合金等。2025 年预计公司商业航天业务收入体量约数千万人民币，公司所处环节属于核心供应商位置，一旦定型替代成本极高。随着商业发射走向高频化，公司该业务板块收入有望快速提升。

4. 公司新技术 NISP 的进展如何？

答：答：2025 年 11 月 5 日，公司在 GE 航空 2025 年度全球供应商大会上凭借自主研发的 NISP 技术荣获 GE 航空 INNOVATION 奖。NISP 技术可显著提升材料利用率、降低损耗，为高端装备零部件制造提供更具竞争力的解决方案。本次获奖进一步巩固了公司在全球航空发动机供应链的核心地位，并推动 NISP 技术在新一年度的工程化推广。公司已开始与国内外客户进行部分关键件号的试制验证，并取得良好效果，为未来量产和商业化应用奠定了基础。未来，公司将继续依托技术创新，提升核心竞争力，为全球航空工业提供高效、先进的精密锻件解决方案。

5. 公司国内燃气轮机板块的产品主要应用领域及客户是哪些？

答：主要应用于船舶、发电等领域，主要客户有东汽、哈汽、上汽等。

6. 航空发动机、燃机和核电等领域，公司在海外提升市场规模以及市占率方面有哪些具体的举措和增长展望？

答： 航空领域：公司积极拓展国际商用航空发动机领域业务，今年公司与国际客户陆续签署了新的长期供货协议，新长协的签订不仅给公司带来了确定性订单，更通过与国际大型航空制造企业的深度绑定，显著提升公司在全球航空锻件市场的品牌影响力和技术认可度。

燃气轮机领域：IEA 预测未来十年天然气发电占 AIDC 总电力需求近 15%，全球燃气轮机市场正在经历订单的大幅增长，西门子能源、GE Vernova 和三菱电力等创纪录的积压订单。部分燃气轮机型号的交付周期长达 37 个月。

针对海外燃机客户如贝克休斯，公司首次实现从锻件，精加工（以及特种工艺成品）产品“一站式”交付，并将该模式拓展到已有锻件型号中，实现了产业链的延伸，今年与其签署了某燃机项目总额超亿元的框架采购协议；面向 GE Vernova，公司完成数十项新品导入，覆盖其主力机型的压气机、燃烧室及涡轮端部件，并完成数十项锻件一站式成品交付。

核电装备领域：国际市场方面，公司成功向法国电力交付核电领域首件产品，获得客户高度认可，此次交付不仅验证了公司的技术实力，也为后续开拓欧洲核电市场建立了口碑, 承接核级锻件订单奠定资质基础。

7. 近期全球燃气轮机需求快速增长，公司如何看待行业景气度变化？是否会对公司盈利能力产生积极影响？

答：近几月全球燃气轮机市场出现需求爆发：GE Vernova 报告其燃气轮机设备及预订量已从 55 GW 增至 62 GW。 西门子能源在 2025 年上半年燃气轮机新单中约 60% 来自数据中心，订单积压已达约 1360 亿欧元。三菱电

	力表示将于两年内翻倍产能以满足需求。 与此同时，由于制造商产能难以迅速释放，交付周期一度延长至 5—7 年。这种供不应求导致机组设备价格显著上涨，GEV 在投资者交流中表示重型燃气轮机将长期继续处于一个价格上行环境，也有报告指出某些机型价格翻倍甚至三倍。 下游涨价、积压订单持续，使得关键的零部件采购价也出现上行趋势。在此背景下，公司也将根据市场情况适时调整产品价格策略，并依托一站式交付模式和新工艺的持续推广，产品附加值和毛利率将稳步提升，助力公司长期发展。 8. 公司主要参与长江系列发动机的哪个环节？ 答：公司是长江系列发动机的机匣、环锻件核心供应商。 9. 公司燃机市场未来规模及增速有何展望？ 答：未来增速受益两方面，其一是海外 AI 发展电力需求带来的增长；其二是公司产品品类扩展及价值量的显著提升。目前，公司燃机领域已从环锻件延伸至环锻、模锻、自由锻、锻造叶片以及后端精密加工、一体化转子组件装配，覆盖除铸造外全品类。已向贝克休斯提供“毛坯锻造→精密加工→最终交付”一站式服务的首件重要结构件。 10. 公司订单结构如何？海内外占比分别是多少？ 答：截止 2025 年 6 月底，公司在手订单 59.68 亿元。其中，以客户订单统计，总额为 29.38 亿元，同比增长 8.13%。预估长协期间在手订单金额约 30.30 亿元，同比增加 44.84%。其中大部分为海外客户订单。
附件清单	无
参与人员	

签字确认	来访人员： 公司参与人员：
------	--

董事会秘书确认：