

展鹏科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系 活动类别	<div>■ 特定对象调研 □ 业绩说明会 □ 媒体采访</div> <div>□ 现场参观 □ 新闻发布会 □ 分析师会议</div> <div>□ 路演活动 □ 其他：_____</div>		
活动时间	2025 年 12 月 12 日 14:00	活动地点	展鹏科技会议室
参与单位 及人员	华西证券 王宁		
上市公司 接待人员	董事会秘书 黄敏；证券事务代表 李智吉		
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>一、电梯控制系统相关产品业务</p> <p>1、电梯控制系统相关产品业务的市场规模情况如何？</p> <p>答：公司该业务主要产品为电梯门系统系列产品，下游客户为电梯整梯厂家。根据国家统计局、海关总署、中国电梯协会的数据，国内电梯整梯（直梯）市场，2023 年全国市场大概 80 万台，2024 年约 69 万台，2025 年预计约 63 万台，2025 年门系统市场规模大约在 100 亿左右。</p> <p>2、行业核心趋势有哪些变化？</p> <p>答：电梯控制系统属于电梯核心零部件，而地产为电梯行业最大的下游应用领域。目前的电梯市场中，新梯市场仍占据相当大的比例，地产竣工数据与电梯产量之间呈现较为明显的正相关性。根据国家统计局数据，2025 年前三季度房屋竣工面积同比下降 15.3%，新梯市场面临一定压力。其他市场包括老旧小区加装电梯、电梯更新市场和海外市场，截至目前的体量相比新梯市场而言较小，但持续增长。</p> <p>3、生产交货周期、确认收入周期？</p> <p>答：电梯业务要包括电梯门系统、电梯一体化控制系统、电梯轿厢及门系统配套部件的销售。本公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。</p> <p>公司实际经营中，根据合同或协议的约定，将生产的产品送到客户处，客户签收取得商品控制权后确认收入的实现；如果公司在客户有驻厂库的，则根据客户从驻厂库领用并经双方每月确认的金额确认收入；如果客户自提货物，则在客户提货后确认收入的实现。协议客户会给一定的账期，非协议客户原则上款到发货。</p> <p>二、军事航空仿真系统产品业务</p> <p>1、并购领为军融的目的？</p>		

	<p>答：（1）通过并购优质资产，公司能够迅速进入快速增长的军事仿真市场；（2）实现业务多元化布局，分散公司经营风险，提升公司盈利能力；（3）充分发挥公司机电一体化智能制造的竞争优势与领为军融军事仿真软件开发能力，实现优势互补，共同提升综合竞争能力。</p> <p>2、领为军融的主要客户？</p> <p>答：领为军融的核心产品为面向航空兵作战训练的便携式“通用数字空战仿真系统”，该产品主要客户为航空兵一线部队、试验训练基地、院校等。</p> <p>3、竞争格局如何？</p> <p>答：军事仿真行业有两类竞争主体：第一类是体制内单位；第二类是民营企业。</p> <p>对于体制内单位，由于国外应用于军工行业的仿真技术属于高度保密的核心技术，禁止向我国出口和转让，因此以专业用户为客户的单位多为该类竞争主体所覆盖，即我国的军队科研机构、研究院所和国防工业企业等。该类体制内单位因其装备和信息系系统研制主业科研任务繁重，涉及仿真类科研往往都委托第三方完成。部分国防工业单位的主业本身包含仿真相关的业务，其依托的工业集团在军品研制方面优势较大，这些单位在业务发展中与民营企业形成了竞争态势。</p> <p>第二类竞争主体即民营企业，受军工相关资质许可及要求，军事仿真市场准入门槛较高。近年来，随着民营企业生产和技术研发水平的不断提升，一批具备军品科研生产相关资质的企业已逐步进入专业市场，且军品的采购模式也逐步从传统的定向采购向市场化采购模式转变，上述因素均使得专业市场的市场化程度逐步提高。随着民营企业自身技术水平和规模的提升，其将在专业市场中发挥越来越重要的作用，市场地位亦将稳步提升。</p> <p>目前，我国军事仿真行业内相关企业约 300 家，行业竞争较为激烈，市场处于完全竞争市场，几家国有大型企业在品牌和产品方面处于优势，但近几年国内民营企业发展很快，产品市场份额不断提高。</p> <p>4、相关产品的交付周期、确认收入周期情况？</p> <p>答：军事仿真业务的执行环节较多且较为繁琐，包括合同签署、总体和设计方案评审、项目执行和移交、产品集成（安装）与调试、项目评审与验收（包括出所验收、靶场验收、竣工验收等多种情况）等多个环节，这些环节通常由领为军融发起申请，由客户或最终用户进行主导，并对领为军融提交的产品及技术方案进行确认、移交使用和验收。</p>
附件清单（如有）	
日期	2025 年 12 月 12 日