

航天智造科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	☐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）
形式	☐现场 ☒网上 ☐电话会议
参与人员	线上参与公司2024年年度业绩说明会的投资者
时间	2025年04月16日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 陈凡章 总经理 彭建清 副总经理兼董事会秘书 徐万彬 独立董事 邹华维 独立财务顾问 田加力
投资者关系活动主要内容介绍	1. 领导好，想请领导展望一下2025年新能源汽车业务发展预期，如2025年客户结构、配套车型及新品进展等？ 答：您好，首先，公司认为新能源汽车市场仍将保持良好的增长态势，中国汽车工业协会预计2025年中国汽车总销量将同比增长4.7%，其中新能源汽车销量将同比增长24.4%。公司汽车零部件业务紧跟新能源汽车发展趋势，

	从技术研发、智能制造、客户结构等方面，聚焦新能源汽车智能化、网联化趋势，围绕“内外饰+”的战略，实现汽车内外饰、智慧座舱等方面的创新和迭代。目前，公司客户结构与行业排名趋同，已成功为长安汽车、吉利汽车、广汽埃安、比亚迪等主流品牌多款新能源车型提供量产配套，并实现华为鸿蒙智行、蔚来等造车新势力多款畅销车型的全面覆盖。2024年，公司新获取项目单价中新能源汽车占比72%。2025年，公司会继续紧跟市场发展趋势，产品研发方面紧跟汽车电动化、智能化趋势，围绕“智能光电、电驱电控、轻量环保、精致装饰”进行产品创新，通过集成化提高单车价值量，围绕六大汽车产业集群加强能力建设，同时加强对行业趋势和市场风险的预判，保持选准车型的优势，把产能配置、资源利用做到一个相对最优的水平。谢谢！ 2. 请问公司是央企，盘子这么小，业绩这么好，股价却跌破了30周均线，这说明了什么？ 答：您好，公司目前经营一切正常，公司股价走势受公司的基本面、宏观经济形势、二级市场整体走势等多种因素影响。2024年，公司营业收入实现77.8亿元，同比增长32.8%，归母净利润实现7.9亿元，同比增长87%。公司将以提高企业核心竞争力及长期投资价值为核心，运用好市值管理的合法方式，促进公司价值的合理体现。谢谢！ 3. 在关税大战关键时点，为何公司不及时考虑增持等稳股价措施？公司业绩好，发展前景好，为什么不能体现股价稳步上涨，市盈率达到合理水平？ 答：您好，2024年公司海外业务占整体营收比例为1.84%，其中向美国直接出口的金额约1,000万元，主要为耐候功能材料。基于目前的在手订单情况，美国加征关税对公司业务不构成重要影响。市值管理对于上市公司的发
--	---

	展具有重大意义，公司高度重视市值管理工作，并制定了《市值管理办法》，持续关注自身投资价值，切实提升投资者回报。对此，公司除做好经营、信息披露等工作外，将持续稳定好未来预期。根据“国九条”强化现金分红要求，根据公司章程规定，严格落实公司《公司未来三年（2023-2025年）股东回报规划》，加大现金分红力度，切实回馈广大投资者。2024年度董事会期间，制订了利润分配预案，拟向全体股东每10股派发现金红利2.80元（含税），共计2.37亿元。与此同时，公司将用好各项政策措施，在必要时，及时实施股份回购、大股东增持等各项措施，稳定公司股价。谢谢！ 4. 盘面看明显有机构量化基金在压盘，通过打压股价割韭菜，是不是公司和机构合作行为 答：您好！公司不存在参与本公司股票交易的行为。公司会持续关注市场走势，根据监管规则、市场情况以及公司规划来综合考虑相关市值管理措施。感谢您对公司的关注！ 5. 请公司领导到股吧看一看，无论大盘怎么样，散户都不能在贵公司股票上盈利，长线短线都不行！建议把分红的钱回购股票！ 答：您好，公司高度重视投资者回报，根据“国九条”强化现金分红要求、公司章程规定，严格落实《公司未来三年（2023-2025年）股东回报规划》，加大现金分红力度。对于股份回购措施，公司将按照股份回购相关要求，根据公司实际情况，在必要时及时采取。谢谢关注！ 6. 2024年营业收入和净利润均实现了显著增长，尤其是净利润同比增长87.02%。能否详细分析一下，这种高速增长的主要驱动因素是什么？ 答：您好！从公司2024年的营业收入来看，公司汽车
--	--

	零部件业务同比增长37.73%，贡献了大部分的收入增长。 汽车零部件业务，首先，公司紧跟汽车行业发展趋势，在持续深挖传统车企潜力的同时，加大拓展布局新势力市场。公司汽车零部件板块重要客户与行业排名趋同，客户包括吉利、长安、一汽、奇瑞、广汽、比亚迪等主流车企，并与华为鸿蒙智行、蔚来等主流新兴造车新势力厂商建立了良好合作关系，2024年，公司新获取项目单价中新能源汽车占比72%。其次，公司规模化效益持续发挥，汽车零部件产品结构中大总成项目收入占比持续提升，达到67.97%，从而为公司实现更多的利润。最后，公司紧跟汽车智能化发展方向，围绕“智能光电、电驱电控、轻量环保、精致装饰”研发的智慧座舱等创新产品已形成批量供应。同时，公司基于“五精管理”模式，从产品研发到总成配套与服务，严格把控整个供应链，严控各项成本费用，为客户提供最优质的服务。 油气装备业务，油气市场保持稳定增长，国内油气产量当量首次超过4亿吨，连续8年保持千万吨级快速增长势头。海洋、非常规油气成为上产“主阵地”。技术层面上，航天能源多项技术保持行业领先，为我国深海深地油气资源开发提供了关键装备支撑，其中页岩油气分簇射孔装备产品2024年入选国家级制造业单项冠军企业名单，市场占有率达到80%以上。客户上，与“三桶油”及国外油服巨头一直保持稳定的合作关系。 高性能功能材料业务，随着中国消费电子市场持续复苏，规模以上电子信息制造业增加值同比增长11.8%，公司以压力测试膜为主导的电子功能材料市场进一步拓展，已与行业龙头企业京东方、比亚迪、天马微电子建立稳定的合作关系。报告期内，公司高性能功能材料业务实现销售收入2.32亿元，同比增长18.84%。 谢谢！
--	--

	7. 高性能功能材料业务中，信息防伪材料面临国内市场需求下降的情况，公司有什么应对策略来维持该业务的稳定发展？ 答：您好！公司重组后聚焦“航天+”与“智能制造”产业主线，业务涵盖汽车零部件设计制造、油气装备与工程、高性能功能材料三大业务领域，其中高性能功能材料业务2024年度收入占比约3%，主要分为三大类产品：信息防伪材料、电子功能材料、耐候功能材料。 在国内热敏磁票需求降低的背景下，公司积极采取措施针对高性能功能材料业务进行转型升级。依托多年的膜材料研发和生产经验，通过对现有信息防伪材料核心技术的升级、嫁接、组合开发了多种高性能膜材料新产品。依托银行卡领域的技术优势与客户资源优势，开发了银行卡用涂白基片新产品，进一步巩固信息防伪材料行业龙头地位；依托与汽车内外饰件业务板块之间的产业协同效应，开发了汽车内饰膜产品，建立了汽车内饰膜从研发、生产到应用的系统产业模式；聚焦FPC和PCB领域关键高性能膜材料国产替代，开发了压力测试膜、电磁波屏蔽膜、感光干膜等系列新产品，其中压力测试膜获评河北省制造业“单项冠军”产品，打破海外厂商垄断，对实现产业链自主可控具有重要意义。耐候功能材料产品定位中高端应用市场，主要销往欧洲、美洲、中东等海外市场，其中光稳定剂主导产品已完成欧盟Reach法规注册，具备欧盟市场准入资格。 展望未来，在AI、5G网络通信、新能源车等新科技应用持续带动下，预计未来五年PCB行业仍将稳步成长，公司PCB（含FPC）用电子功能材料市场前景可观。谢谢！ 8. 从报表中看到汽车零部件业务营收占比达90.00%，在新能源汽车快速发展的背景下，公司该业务在
--	--

	新能源汽车领域的具体布局和进展如何？ 答：您好，公司汽车零部件业务紧跟新能源汽车发展趋势，从技术研发、智能制造、客户结构等方面，聚焦新能源汽车智能化、网联化趋势，围绕“内外饰+”的战略，实现汽车内外饰、智慧座舱等方面的创新和迭代。未来，公司会继续紧跟市场发展趋势，产品研发方面紧跟汽车电动化、智能化趋势，围绕“智能光电、电驱电控、轻量环保、精致装饰”进行产品创新，通过集成化提高单车价值量，围绕六大汽车产业集群加强能力建设，同时加强对行业趋势和市场风险的预判，保持选准车型的优势，把产能配置、资源利用做到一个相对最优的水平。 2024年度，公司汽车零部件板块客户结构与行业排名趋同，已成功为长安汽车、吉利汽车、广汽埃安、比亚迪等主流品牌多款新能源车型提供量产配套，并实现华为鸿蒙智行、蔚来等造车新势力多款畅销车型的全面覆盖。公司新获取项目单价中新能源汽车占比72%，智慧座舱2.0产品已在部分主流车企实现批量供应。谢谢关注！ 9. 公司的利润分配预案是每10股派发现金红利2.80元，制定这一分配方案的依据是什么？未来的分红政策是否会保持稳定？ 答：您好，公司2024年度利润分配依据《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作》等相关法律、法规和《公司章程》中有关利润分配的相关规定，按照公司已披露的《未来三年（2023-2025年）股东回报规划》，充分考虑公司所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平、偿债能力、资金需求和股东投资回报等因素，符合公司和全体股东的利益，具备合法性、合规性、合理性。未来公司将严格执行股东回报规划和利润分配政策，统筹考虑公司战略发展、经营业绩与
--	---

	股东回报，落实推进“长期、稳定、可持续”的股东回报机制，助推公司投资价值提升。感谢您的关注！ 10. 油气装备业务 2024 年营业收入有所下降，但净利润却增长了 8.55%，原因是什么？后续有哪些措施来提升该业务的营收？ 答：您好！公司油气装备业务2024年受军品市场需求变动导致销售收入下降等因素影响，实现销售收入5.46亿元，同比下降5.96%。因超高温超高压射孔器材等高毛利产品订单增长，以及降本增效取得良好进展，实现净利润2.38亿元，同比增长8.55%。 公司油气装备业务整体技术国内领先，部分国际领先，产品系列化、系统化程度高，全资子公司航天能源是国内油气井射孔完井装备集成配套能力最强的企业之一，与国内中石油、中海油、中石化保持了二十多年的合作。2024年海洋油气快速上产，建成多个新油气田，海洋油气产量当量超过8500万吨；2025年“两会”期间，也首次将“深海科技”写入政府工作报告，预计未来深海、深地、非常规油气开采将成为大型油气公司的重点关注领域。目前，非常规（页岩气等）油气和深海深地油气开采用产品系航天能源业务发展的重心，随着非常规油气和深海深地油气资源进一步勘探开发和政策支持，将为公司油气装备业务带来新的发展机遇。未来，公司将聚焦高技术领先，提升市场份额，持续提升油气装备业务营收和利润水平。谢谢！ 11. “1334” 发展战略中提到构建产业应“变”力、技术突“破”力、应用“拓”展力三大核心能力，在实际操作中如何具体实施？有哪些阶段性目标？ 答：您好！公司以建设世界一流航天智能装备制造企业为总目标，制定了“1334”发展战略，坚持专业化、融
--	---

	合化、数字化三大发展原则，构建产业应“变”力、技术突“破”力、应用“拓”展力三大核心能力，实施基于核心技术或共同市场的相关多元化业务体系和差异化管控模式，打造规范治理、智能制造、价值创造、高质量发展四个样板。为推进战略目标实现，公司秉持积极稳健的发展观制定阶段性目标，采取全面加强党建引领、持续加强战略闭环管理、实施精准投资与管控、构建技术创新发展动能、深化完善人才队伍建设、优化组织治理运行机制、提升精细风险管控能力、依法合规开展市值管理等举措，稳步实现公司做强做优做大。谢谢！ 12. 公司去年研发投入4亿元，同比增长20.34%。请问在2025年，公司是否有计划进一步加大研发投入？特别是在汽车零部件的智能化、油气装备的高端化、高性能功能材料的国产化替代等方面，有哪些重点研发项目？ 答：您好，公司高度重视研发投入，2025年公司将坚持以新质生产力为引领，促进研发投入强度持续优化，从多个维度构建核心竞争力。在技术创新方面，加大专项牵引资金投入，重点支持前瞻性、引领性重大关键技术攻关，汽车零部件板块，紧跟汽车智能化发展方向，围绕“智能光电、电驱电控、轻量环保、精致装饰”，重点开展智能座舱产品创新；油气装备板块，围绕深海深地、非常规油气资源开发，聚焦智能完井技术、超高温超高压射孔系统技术方向，重点开展页岩油气分簇射孔系统产品技术研发；高性能功能材料板块聚焦FPC和PCB领域关键高性能膜材料国产替代，开发压力测试膜、感光干膜、导电胶膜等系列化产品。具体研发项目，请参阅公司披露的2024年年度报告。谢谢关注！
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。

附件清单（如有）	无
日期	2025年4月16日