

证券代码：301357

证券简称：北方长龙

北方长龙新材料技术股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类别	☐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 ☐电话会议 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
会议时间	2025年5月20日下午15:00~17:00
会议地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长陈跃 2、董事会秘书、财务总监孟海峰 3、证券事务代表仇昊
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 1、2024 年员工总数同比增长 14%，但技术人员占比下降至 27%，如何通过人才结构优化（如引入复合材料计算模拟专家、无损检测工程师）或培训体系（如军用材料工艺大师工作室）支撑技术创新？是否有通过股权激励绑定核心团队的计划？

	尊敬的投资者，您好！公司一直以来高度重视人才发展，建立了健全的人力资源管理体系，通过不断的引进人才和强化内部人才培养，搭建公司人才梯队，为公司的长远发展储备力量。同时，制定具有市场竞争力的薪酬结构、推行激励政策，进一步提高公司凝聚力和市场竞争力。感谢您的关注。 2、2024 年公司军用非金属复合材料制品收入占比达 89%，但毛利率同比下降 3.5 个百分点，如何通过新型树脂配方（如耐高温聚酰亚胺复合材料）、自动化模压工艺优化或碳纤维回收再利用技术降低制造成本？是否有针对高超声速飞行器热防护系统或无人机轻量化结构的定制化材料研发计划？ 尊敬的投资者，您好。我司目前通过优化供应链结构，更新迭代复合材料成型工艺，如使用 LFI 工艺，从而降低成本；目前暂无针对高超声速飞行器热防护系统的研发计划；针对无人机轻量化结构产品处于科研阶段。 3、公司无人机是供应军工吗 尊敬的投资者，您好！公司无人机产品主要以军品为主，但也在积极布局民用无人机领域。 4、2024 年海外收入占比不足 5%，但中东、东南亚国家对军用装备升级需求增长，公司如何通过军贸资质升级、与国际工程公司（如洛克希德·马丁供应商体系）战略合作或建立海外中试基地突破市场壁垒？是否有针对舰船声学隐身涂层、装甲车辆电磁屏蔽材料的适应性改造计划？ 尊敬的投资者，您好！公司目前尚未有直接海外业务，未来，公司将积极参与各主机厂的军贸业务，间接实现海外业务。 5、2024 年民品业务收入同比增长 18%，但应收账款周转天数延长至 120 天，如何通过客户信用评估模型（如区分军工
--	--

	配套企业与民营客户）、供应链金融平台接入（如与中航工业财务公司合作保理）或订单预付款比例动态调整优化现金流？是否有通过物联网模块实现产品全生命周期追溯的试点？ 尊敬的投资者，您好！公司目前尚未有民品业务收入，公司将通过产业整合方式，积极拓展民品领域，同时加强与主机厂的沟通，促进应收账款的快速回收。 6、2024 年研发费用同比增长 29%，但研发费用率仅为 6.3%，低于行业头部企业，如何平衡研发投入与短期交付压力？是否有针对潜艇耐压壳体复合材料、智能变形蒙皮或核辐射防护材料的预研布局？研发成果转化周期与军方型号立项进度如何协同？ 尊敬的投资者，您好！近年来，公司持续保持高研发投入，积极参与各军种新型号装备的研发任务，以保障公司业务的持续性。 7、2024 年资产负债率同比上升 7 个百分点至 64%，但有息负债率仍较低，如何看待当前债务结构？是否有通过发行军工专项债券或优化融资渠道（如供应链 ABS）降低财务成本的计划？ 尊敬的投资者，您好！公司将根据生产经营计划及资金需求，合理使用相应融资手段，保证公司持续健康发展。 8、2024 年政府补助占净利润比例达 22%，主要因军品预研补贴与税收优惠，未来补贴可持续性如何评估？是否有通过拓展轨道交通（如复兴号动车组内饰件）、应急救援（如方舱医院复合板材）等民用领域降低盈利波动性的计划？ 尊敬的投资者，您好！公司一直以来积极关注政府补助的相关政策，感谢您的关注。 9、2024 年数字化工厂建设进度落后于预期，如何通过 MES（制造执行系统）、数字孪生或 AI 工艺优化提升生产透明
--	--

	度？是否有通过 5G+工业互联网实现跨基地协同制造或质量追溯的规划？ 尊敬的投资者，您好！公司园区已正式投入使用，未来，公司将根据具体的生产经营需要，提升公司生产经营的数字化程度，感谢您的关注。 10、2024 年分红比例维持在 15%，但公司货币资金占总资产比例下降至 28%，在资本开支（如新建军民融合产业园）与股东回报之间如何权衡？未来是否有通过可转债或绿色贷款支持技术升级的计划？ 尊敬的投资者，您好！公司积极关注资本市场，制定了分红回报规划，并将全力做好企业生产经营。感谢您的关注！ 11、2024 年竞争对手（如中航高科、光威复材）通过规模化生产降低成本，公司如何通过技术升级（如超高速模压成型）或服务模式创新（如材料-结构一体化解决方案）缩小差距？是否有通过并购整合区域性军用材料企业的计划？ 尊敬的投资者，您好。我司目前通过技术升级，使用先进设备像热压罐、3D 打印设备等进行项目研发，通过工艺优化使用 LFI 工艺降低产品成本。后续根据公司发展规划积极布局并购整合相关军用材料企业进而降低成本。 12、2024 年应收账款坏账准备计提比例同比持平，但账龄 1 年以上占比提升至 30%，如何评估长账龄应收账款的可回收性？是否有通过与保险公司合作信用保险或债权证券化加速清收的计划？ 尊敬的投资者，您好。我司目前暂未通过与保险公司合作信用保险或债权证券化加速清收的计划，针对应收账款占比提升，主要由于受“十四五计划”中期调整、行业周期性波动以及下游客户结算周期等多重因素的综合影响，使得公司应收账款余额相应增加。公司主要客户为大型科研院所及整
--	--

	机厂商，多为国有企业和上市公司，其资质优良、信用等级高，公司应收账款的质量总体良好，实际出现坏账的风险较小。 13、2024 年行业对“材料-设计-制造”协同创新需求提升，公司如何通过与军方研究院共建联合实验室、参与装备预先研究或拓展深海装备（如潜艇声学基阵）、电磁弹射等新兴领域提升价值链地位？是否有建立材料性能数据库或与高校联合培养跨学科人才的计划？ 尊敬的投资者，您好。我司目前暂无与军方研究院共建联合实验室，也未涉及拓展深海装备、电磁弹射等新领域，但我司目前与军方研究所有共同参与研发的项目，以及进行招投标取得新项目，也与高校联合研发生产项目，后续也会加大与军方研究院与高校紧密合作。 14、2024 年行业竞争加剧导致价格承压，公司如何通过产品差异化（如超疏水自清洁涂层、多功能一体化结构件）或服务增值（如材料性能仿真分析、失效模式库建设）提升议价能力？是否有通过并购补强陶瓷基复合材料或橡胶减震制品技术的计划？ 尊敬的投资者您好，2024 年度总体上公司产品销售价格未发生重大变化，公司也在通过建设快速响应能力、形成模块化设计生产能力和积极拓展产品应用领域来应对未来的价格承压问题。感谢您的提问。 15、2024 年供应链安全（如高性能树脂、预浸料）成为行业焦点，如何通过多元化供应商策略或资源整合（如参股上游化工企业）降低供应风险？是否有与军工物流企业建立战略储备协议的计划？ 尊敬的投资者您好，我司相关产品主要原材料为各类型纤维、树脂材料，如碳纤维、玻璃纤维、环氧树脂等，年度原材料的采购量占中国纤维原材料和树脂的年度产量的比例
--	--

	较低，历史上未出现由于供应链问题影响公司生产经营的情况发生。感谢您的建议。 16、2024 年核心客户（如中国兵器集团、中国船舶集团）收入占比超 75%，如何通过拓展航天科技集团卫星结构件、中国电科集团雷达罩等非主战装备领域客户降低客户集中度风险？是否有通过技术授权或联合攻关模式扩大客户群体的计划？ 尊敬的投资者，您好。我司产品主要应用于陆军装备领域，客户主要集中于中国兵器、中国电科集团，目前，我司正积极拓展空军、海军等军种应用领域，相应的也会降低客户集中度风险。 17、2024 年行业技术迭代加速（如仿生结构复合材料、3D 打印点阵结构），公司如何通过产学研合作（如与西北工业大学共建军用新材料实验室）或技术引进（如德国复合材料自动化铺层技术）突破技术瓶颈？是否有通过设备国产化替代（如大型热压罐）降低投资成本的计划？ 尊敬的投资者，您好。我司目前固定资产包含德国先进设备发泡机、热压罐等大型设备，目前已购入 3D 打印相关设备，为相关项目提供有力支撑，也为后期技术突破打下坚实基础。 18、2024 年行业展会（如珠海航展、巴黎防务展）恢复线下举办，公司如何通过展会营销提升品牌影响力？是否有通过虚拟现实技术展示材料抗冲击性能、线上技术研讨会或发布《军用复合材料技术发展白皮书》拓展获客渠道的计划？ 尊敬的投资者，您好。公司属于国内主机厂配套厂商，公司相关产品不具备单独使用性质，需安装至相关装备上。未来，公司将积极参加行业展会，拓展非金属复合材料在更多领域的应用。 19、2024 年存货周转率同比下降 22%，主要因军品订单波
--	--

	动导致备货积压，如何通过需求预测算法（结合军方采购计划）、与主机厂共建滚动排产机制或引入智能仓储系统（如自动化立体库+AGV）降低库存成本？是否有通过废旧复合材料边角料回收再造技术优化供应链？ 尊敬的投资者，您好。感谢您的建议，公司将积极与主机厂沟通，建立稳定的需求供货及预测采购计划，避免备货积压。感谢您的关注。
是否涉及应披露重大信息	否
附件清单（如有）	无
日期	2025年5月20日