

湖南飞沃新能源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	<input 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（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
时间	2025 年 9 月 19 日 (周五) 下午 14:30~17:00
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、董事会秘书刘志军 2、证券事务代表陈柯臻 3、证券事务代表助理杨孟娴
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、下半年风电行业招标情况如何？公司毛利能继续提高吗？</p> <p>尊敬的投资者，您好！2025 年上半年，风机订单中标均价较 2024 年提升了 5 个百分点以上。自下半年起，风电招标价格与上半年大致相当，预计 2025 年下半年，风机招投标价格将趋于稳定。</p> <p>公司毛利率主要受上游原材料价格波动以及招标价格影响。与此同时，公司通过推行精细化管理、提高自动化水平等举措，持续深入推进降本增效工作，以应对市场变化。从今年的趋势来判断，公司全年毛利率有望高于上年同期水平。感谢您的关注！</p> <p>2、2025 年上半年经营活动产生的现金流量净额为- 14.73 亿元，同比下滑 64.42%，净流出规模进一步扩大，这一现象是</p>

否与应收账款增长或新产能爬坡期的资金占用相关？目前应收账款的具体金额及账期结构如何，针对现金流紧张问题已采取哪些改善措施？

尊敬的投资者，您好！公司应收账款的增长与公司正常的生产经营和业务发展有关，符合公司所处发展阶段的特征，2025年上半年应收账款的账龄在一年以内比例为95%以上，账龄情况总体良好。公司下游客户主要为风电行业知名的大型跨国企业及国内上市公司，账期较长、信用较好、坏账风险较低。公司将结合不同项目、不同客户的特点，形成差异化的客户信用管理政策，改善客户信用期，健全应收款项催收机制，提高收款效率。感谢您的关注！

3、收购成都灌航子公司以强化航空产业链，此次收购的交易金额及整合进展如何？成都灌航在航空零部件领域的核心客户及技术资源有哪些，目前已为公司贡献多少营收？航空业务作为第二增长曲线，预计2025年全年营收占比能达到多少？

尊敬的投资者，您好！成都灌航已经成为公司的控股子公司，收购进展顺利。成都灌航在业内有着较好的技术沉淀、行业资源等，关于营收的贡献请届时参阅定期报告。航空航天、燃气轮机和石油装备作为公司的第二增长曲线，已构建起完备的设备体系，打造了专业的人才团队，同时具备领先的特种工艺能力，预计其2025年全年营收将高于同期水平。感谢您的关注！

4、公开信息显示公司曾存在经营性现金流吃紧、应收账款高企等问题，2025年上半年应收账款占营收的比例较往年是否有下降？针对应收账款回款，公司在客户信用管理、回款激励机制等方面有哪些优化措施？如何防范下游客户违约带来的坏账风险？

尊敬的投资者，您好！2025年上半年应收账款占营收的比例较同期有所下降。2025年上半年应收账款的账龄在一年以内比例为95%以上，账龄情况总体良好。公司下游客户主要为风电

行业知名的大型跨国企业及国内上市公司，账期较长、信用较好、坏账风险较低。公司将结合不同项目、不同客户的特点，形成差异化的客户信用管理政策，改善客户信用期，健全应收款项催收机制，提高收款效率。感谢您的关注！

5、柳州风电塔筒基地设计产能 10 万吨已开始投产，结合与金风科技等企业签订的相关采购协议，截至 2025 年三季度末，该基地的实际产能利用率达到多少？塔筒产品的毛利率水平与传统紧固件相比有何差异，对公司整体盈利的拉动作用如何？

尊敬的投资者，您好！柳州风电塔筒基地目前处于产能爬坡阶段，后续情况若达到披露标准，公司将按照相关规定予以披露。感谢您的关注！

6、截至 2025 年 6 月末累计获得 75 项授权专利，其中发明专利 38 项，报告期内研发投入具体金额是多少？在智能螺栓监控系统、航空发动机部件等领域是否有新的技术突破或专利申请？研发投入占营收的比例与行业可比公司相比处于什么水平？

尊敬的投资者，您好！关于公司的研发费用、专利情况等请查阅定期报告。关于研发投入占营收的比例请您参阅业内公司的定期报告。感谢您的关注！

7、控股股东张友君质押 574.2 万股股份，占其持股比例的 32.41%，此次股份质押的资金用途是什么？目前公司的资产负债率及现金流状况是否足以覆盖潜在的质押风险？后续是否有解除质押或补充质押的计划？

尊敬的投资者，您好！截至到 2025 年 9 月 19 日，控股股东张友君质押股数为 241.00 万股，占其持股比例为 13.60%，占公司总股本 3.21%，融资金额为 2,000 万元，此次质押主要系出于个人资金需求，不会对公司的经营活动及财务状况造成任何影响。感谢您的关注！

8、越南工厂已投产且在推进多个塔筒、风场项目筹建，2025

年上半年境外业务的营收贡献占比是多少？境外业务的毛利率与境内相比是否存在优势？面对国际贸易环境变化，公司在防范汇率波动及贸易壁垒风险方面有哪些举措？

尊敬的投资者，您好！2025年上半年境外业务的营收占比为5.35%。境外业务的毛利率相较于境内业务高出近20个百分点。为规避汇率波动带来的风险，公司积极推动与客户采用人民币作为结算货币，逐步提升人民币在跨境贸易中的使用比例，以增强财务稳健性。同时，为应对国际贸易壁垒，本公司已在越南投资设立生产基地，通过本地化生产有效规避欧美对华高额关税的影响，保障供应链的稳定与成本可控。感谢您的关注！

9、公司已成功开发14.9级大规格高强度紧固件并正挂机运行，12.9F级产品已批量投产，这些高端紧固件上半年的营收占比约为多少？相较于10.9级主流产品，其毛利率提升幅度大致是多少？14.9级产品预计何时能实现批量供货？

尊敬的投资者，您好！14.9级和12.9级的产品目前占营收比例较低。公司的风电紧固件产品契合行业发展趋势，针对风电大型化、高强度的发展趋向开展了技术分析与判断；同时制定了匹配市场、客户需求的产品开发规划。因此，未来的供货状况取决于客户的实际需求。

10、刘总，您好！公司产品已开发风电叶片打磨机器人，目前市场销量怎么样？网传公司布局关节机器人零部件制造。涉足人形机器人轻量化材料（如PEEK蜗杆），适配Optimus等高端机型。是否属实？

尊敬的投资者，您好！目前公司专注深耕现有业务领域，暂未涉及人形机器人领域，但会积极关注行业未来的发展动态。感谢您的关注！

11、刘总，您好！公司柳州风电塔筒工厂5月已开工投产，今年交付量怎么样？

尊敬的投资者，您好！柳州风电塔筒基地目前处于产能爬坡

阶段，今年9月开始实现产品交付，预计今年全年交付量在1万吨左右。感谢您的关注！

12、2025年上半年销售毛利率为14.66%，较2024年末的7.74%显著提升，毛利率改善的核心驱动因素是产品结构升级、原材料价格下降还是提价效应？未来随着行业竞争加剧，这一毛利率水平能否持续维持？

尊敬的投资者，您好！毛利率的改善主要系我国风电新增并网装机量大幅增长，风电行业景气度持续上行，下游客户需求旺盛，公司风电紧固件销量大幅上升。2024年下半年风机招标价格企稳回升，风电整机厂商盈利能力提高，公司为保证自身合理盈利，与客户协商对部分产品实施了价格调整，推动销售单价上涨。在成本端，2025年上半年钢材市场价格下行，公司原材料采购成本有所下降；此外，公司通过提高设备自动化水平，优化生产工艺，推行精益管理等方式，提高生产效率，降低直接人工，减少机物料消耗，降低单位产品生产成本。未来毛利率水平主要取决于市场变化以及公司自身的新产品开发能力、市场开拓能力、技术水平和管理能力等综合因素。感谢您的关注！

13、公司2025年上半年营收同比增长81.42%，归母净利润实现164.56%的大幅增长，成功扭亏为盈，这一业绩增速在风电紧固件行业中处于什么水平？业绩高增长主要得益于风电行业需求回暖，还是塔筒新业务投产或航空领域拓展的贡献？

尊敬的投资者，您好！关于2025年上半年业绩的大幅提升主要得益于风电紧固件下游客户需求旺盛带来的销售量增长，叠加产品销售价格提升及单位成本下降的共同作用。关于业绩增速在行业中的水平请您参阅业内公司的定期报告。感谢您的关注！

14、飞沃的合作伙伴天兵科技已经静态点火成功！马上就要进入首飞阶段？公司怎么看待天龙三号的首飞意义？飞沃是否有参与产品供应？首飞成功是否对飞沃科技产品品质的一种宣传呢？

尊敬的投资者，您好！公司认为天龙三号首飞对于天兵科技有着非常重要的意义，能直接提升其在国内民用商业航天的地位。公司现阶段没有提供天龙三号火箭箭体所用的产品，但提供了此火箭地面试车装置的紧固件产品，首发成功对飞沃产品宣传会有一定的正向影响。感谢您的关注！

15、截至今日股东人数是多数呢？

尊敬的投资者，您好！中登通常是定期下发股东数据。截至2025年9月10日，公司的股东户数为11,832户。感谢您的关注！

16、公司未来如何规划非风电行业资源的分配？

尊敬的投资者，您好！公司将以市场需求为指引，实时跟踪行业动态及客户需求等情况，对资源进行灵活且合理的调配以支持非风电业务的发展。感谢您的关注！

17、下半年公司的非风电行业营收占比会得到一定提升了吗？

尊敬的投资者，您好！关于业绩情况敬请届时关注公司披露的定期报告。感谢您的关注！

18、公司目的的产能规划安排是如何？量产情况是如何？

尊敬的投资者，您好！公司以市场需求为导向，实时根据战略规划、经营计划和市场客户需求动态合理规划产能。目前公司风电紧固件产品的产能利用率较高。感谢您的关注！

19、公司在非风电行业的规划是什么？

尊敬的投资者，您好！公司在非风电领域坚持“需求牵引，技术推动”的战略方针，持续深化在航空航天、燃气轮机、石油装备等领域的业务布局，通过不断拓展产品种类和应用场景，优化业务结构，吸引更多的客户群，从而有效降低对单一风电市场的依赖，构建更加多元化的业务生态。与此同时，公司将以全球化视野驱动业务升级，尝试通过投资、战略并购及合资合作等方式加速国际化进程。目前，公司正考虑在欧洲、北美、中东、东



	南亚等关键市场设立区域中心，打造研发、制造、服务“三位一体”的属地化能力，推动业务从“产品出海”向“价值链出海”全面升级，为全球客户提供更高价值的解决方案，朝着成为全球领先的紧固系统解决方案供应商的目标稳步前进。感谢您的关注！
附件清单(如有)	
日期	2025-09-19 17:30:00