

证券代码：300900
债券代码：123182

证券简称：广联航空
债券简称：广联转债

广联航空工业股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-012

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（电话会议）
参与单位名称及 人员姓名	1、天风证券：王泽宇、赵博轩 2、建信养老：臧赢舜 3、建信基金：张正一 4、嘉实基金：王文勃 5、东方基金：龚洲加 6、中信建投基金：张婧怡 7、新华基金：王永明 8、汇泉基金：周晓东 9、长信基金：李博华 10、金鹏期货：张立莉、张琚奕 11、融通基金：钱佳兴 12、新华基金：王建辉 13、太平洋证券：汪奇立 14、财通基金：吴帆
时间	2025 年 11 月 27 日
地点	北京
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书：毕恒恬先生

投资者关系活动 主要内容介绍	一、介绍会议基本情况 毕恒恬先生对公司基本情况介绍。 二、交流互动环节 交流的主要问题如下： 1、作为航空航天高端装备领域的参与者，广联航空的行业站位、核心业务架构与核心竞争力体现在哪些方面？ 答：公司自成立之初便深耕航空航天高端装备研发制造，是国内较早布局复合材料成型工装的民营企业，已成为行业内兼具技术厚度与发展韧性的民营企业。通过构建“工艺装备+航空航天零部件”双轮驱动的核心业务格局，搭建全国性产能网络，实现对多领域客户的快速响应矩阵，有效破解单一市场依赖风险，实现从专注研发工装的单点型企业到具备全产业链综合服务能力的平台型供应商的跨越式发展。 2、当前商业航天产业进入爆发期，请问贵司在该领域有哪些布局？核心竞争优势如何支撑公司把握行业红利？ 答：公司以战略眼光锚定商业航天蓝海，通过“收购+合作”双路径切入产业核心环节。一方面，积极链接商业航天企业，承接运载火箭贮箱等核心部件的生产任务，抢占市场化增量市场；同时利用与航天领域专业院所及高校的合作，构建“火箭+卫星”双维度业务矩阵，为公司在商业航天领域的业务发展筑基。 3、董秘您好，低空经济作为国家重点培育的新质生产力，广联航空如何依托自身优势构建差异化竞争力？ 答：公司聚焦低空经济产品核心部件研发与供应，从初期的零部件试验件切入，逐步升级产品规格、拓展应用场景，凭借对低空装备制造需求的理解，持续优化产品方案，在产业规模化发展初期建立起差异化竞争优势，有望将低空经济领域打造为公司未来重要的业绩增长曲线。 4、大飞机项目是我国航空产业的核心工程，公司在该领域承接哪些生产任务？
---------------------------	--

答：公司深度融入大飞机全产业链研发过程，实现从“工装供应商”到“部段供应商”的战略升级，成为大飞机产业发展的重要参与者。在 C929 项目中，公司不仅提供复合材料工装，为飞机结构件生产提供关键支撑，更深度参与垂尾壁板、货舱门等核心部段的跟研、制造任务。随着大飞机项目从研发向量产推进，公司将有望受益于产业红利，进一步巩固在民用航空制造领域的重要地位。

5、毕总，燃气轮机业务作为公司重点布局方向，请问当前产品的应用场景是那些？未来市场空间预计有多大？

答：燃气轮机业务是公司重点培育的新增长极，凭借在结构件制造、复合材料应用领域的技术积累，公司快速切入燃气轮机市场，已实现从粗加工到燃机机匣成套制造装配的全流程突破，可提供从结构设计、材料选型到装配检测的一体化解决方案，产品主要应用于油气运输管道增压等场景，单套机匣价值量高，技术壁垒显著。

随着国内能源结构转型及燃气轮机国产化替代加速，公司将持续拓展电力、船舶等应用场景，在掌握燃气轮机关键部件制造的核心工艺、保障产品性能与精度的同时，为客户提供全流程解决方案，满足客户个性化需求，为成为更优质的燃气轮机配套供应商不懈努力。

6、请问贵司未来的研发投入重点将集中在哪些领域？

答：公司研发投入将聚焦“高端化、智能化、绿色化”三大方向，聚焦航空航天复合材料的性能升级，重点突破轻量化、高耐蚀、抗极端环境的材料工艺瓶颈；加大跨领域技术迁移研发，深化航空技术在商业航天、海洋装备、低空经济等领域的应用转化；推动智能制造技术迭代，推进数字孪生、智能检测等技术在生产中的落地应用。

7、请问公司在市值管理方面有何举措？

答：公司积极响应国家对市值管理的相关要求，从多个方面开展了相关推进工作：一是已建立市值管理制度和工作机制，为市值管理明确顶层框架；二是通过召开业绩说明会、加强投资者交流、参加策略会等活动，持续提升公司与资本市场的双向互动、互信；三是搭建以“宏观环境、行业趋势、企业特质”为主线的动态市值分析机制，为市值管理使用提供数据支撑。

8、面对“十五五”规划中先进战斗力建设的政策导向，公司在主营业务方面有哪些布局重点？

答：公司紧密围绕“十五五”规划“加快先进武器装备发展”“推进新域新质作战力量建设”的战略要求，公司将持续对接客户需求，深化航空发动机、燃气轮机等“两机专项”配套业务，巩固航空航天超大型工装、复合材料零部件等优势业务，在助力国防现代化建设的同时，实现业务稳步增长。

9、公司与核心客户的合作关系是否稳定？将通过哪些路径实现营收与利润的高质量增长？

答：公司与客户建立了长期稳定的战略合作关系，多次获得客户颁发的合作荣誉，产品质量与交付能力得到高度认可。

未来公司的客户拓展将采取“深耕存量+拓展增量”策略，锚定长期高质量发展目标。一方面深化与现有核心客户的合作粘性，拓展产品的生产配套份额，持续夯实传统核心业务的市场地位，通过产能规模化释放摊薄固定成本，筑牢发展基本盘；另一方面借助行业政策红利与技术优势，积极切入新兴领域的优质客户体系，构建多元化客户结构，推动业务结构向高附加值领域倾斜，打造多极增长引擎；同时将推进财务体系优化，严控费用规模、引导资本高效运作，最终实现营收与利润同频共振，为投资者创造持续稳定的价值回报。

附件清单（如有）	无
日期	2025 年 11 月 27 日