

## 北京安达维尔科技股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2026-003

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	线上参与公司2025年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2026年05月15日 15:00-17:00
地点	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理（总裁）：赵子安 副总经理（副总裁）、财务负责人：熊涛 董事会秘书：陶镜吉 独立董事：郭宏
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司在商业航天的主要提供什么产品？前段时间那个五亿的合同开始履约了吗？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，（1）关于商业航天领域，目前公司正积极拓展相关业务，公司在地面智能设备、工业软件方面未来均有推广潜力，目前该领域尚无销售收入。（2）公司与上海飞机制造有限公司签订了采购框架合同，本合同约定的采购货物的总价款不超过人民币4.97亿元，公司已根据合同开始履行相关交付义务，感谢您对公司的关注。</p> <p>2. 请问赵总，增发融资降低财务压力，还有其它提升公司盈利能力的方法吗？开源节流的方案有落实吗？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，关于提升公司盈利能力，公司除通过再融资优化资产负债结构、缓解财务压力外，还从多个维度推进相关工</p>

作：一是持续拓展业务布局，民航业务方面不断丰富PMA产品矩阵，推进航空厨房插件产品的市场拓展与国外供应商培育工作；防务业务方面多个重点项目完成试验、鉴定或评审，持续推进新项目立项研制；智能设备研制业务方面多个项目完成交付，不断拓展航空航天地面装备领域的业务规模；工业软件业务方面持续优化产品功能，推进全国市场渠道布局，培育新的利润增长点。二是公司将持续强化成本控制，把成本竞争力作为核心竞争力之一，持续加强全面预算管理与业财融合，推进降本设计、供应链成本优化、招采流程改进、费用管控等制度落地，针对研发成本、人力成本、财务成本等开展专项成本管控，成立专项成本小组，动态调整资源配置，保障合理的投入产出效益；在采购环节也持续推进降本工作，通过精益改进、集中采购、议价等多种方式实现降本目标，同时在研发阶段同步推进成本分析与管控工作，系统化提升产品及项目盈利能力。感谢您对公司的关注。

**3. 从媒体消息来看，C919今年1-4月份累计交付了5架，这5架C919有没有使用安达维尔的厨房插件？**

答：尊敬的投资者您好，目前公司航空厨房插件产品已正式加入中国商飞某两型机的产品选型目录，并与上海飞机制造有限公司签订了采购框架合同，公司已按照客户的合同及订单要求开始交付相关产品。感谢您对公司的关注。

**4. 公开增发注册已经有几个月了，为什么询价增发迟迟未落地？预计什么时候能完成？**

答：尊敬的投资者您好，公司本次向特定对象发行股票事项于2026年2月获得中国证监会同意注册批复。截至目前，公司正按照相关法规规定以及主管部门的要求，积极开展路演等发行相关工作，后续公司会严格依照法律法规的要求及时披露相关进展，保障本次再融资项目顺利完成，推进公司中长期战略规划落地。感谢您对公司的关注。

**5. 为什么最近股价持续走低**

答：尊敬的投资者您好，二级市场受政策、经济、行业、市场、板块热点、投资者心理等多重因素影响，具有不确定性，目前股价并不能反映公司的内在价值。目前，公司管理层一如既往地对公司未来发展保持坚定信心，一方面通过扎实做好生产运营，稳步推进各项业务，不断提升公司的核心竞争力，促进公司可持续高质量的发展；另一方面通过不断加强与投资者的互动，使得投资者了解公司，认可公司的价值。感谢您的关注！

**6. 今年预期的主营业务增长点有哪些，预计能达到多少**

答：尊敬的投资者，您好！2026年，公司将持续在民航及防务领域发力，促进主营业务的增长。民航领域方面，将持续加大PMA及航空厨房插件等客舱设备的开发与市场拓展，推进部件维修能力的开发与市场拓展，促进民航业务的持续增长；防务方面，做好主流型号机载设备的跟研及交付，加快战略平台的研发进度，持续提升智能设备业务的项目中标率及交付能力，促进合同收入的确认。感谢您的关注。

**7. 今年研发投入是哪些方向，投入多少**

答：尊敬的投资者您好，公司将持续保持较高比例的研发投入，重点在防务和民航的机载设备研发方面，感谢关注！

**8. 公司定增项目发展潜力如何？未来能带来多少利润空间？**

答：尊敬的投资者您好，公司本次定增聚焦的是主营业务的发展，随着定增发行的完成，将会促进募投项目的达产，届时，公司产能将进一步扩大，公司机载设备、航空维修、智能设备、复合材料结构件的研制交付能力将得到全面提升；此外，通过本次募投项目的实施，公司将依托天津市空港经济区的区位优势、人才政策优势和成本优势，促进业务规模化发展，进一步提高公司核心竞争力和人才队伍的稳定性。综上，从收入提升及成本优化角度，定增将会促进公司打开利润增长空间。感谢您的关注！

**9. 请问在未来的发展中有哪些主要的规划和展望？**

答：投资者您好，公司未来将持续聚焦航空航天业务领域，深入发展机载设备研制、航空维修、智能设备研制三大板块传统主营业务，积极开拓工业软件新兴业务。民航领域，将大力发展民航机载设备“国产化制造”业务，将公司打造成为国内一流的民航机载设备提供商以及PMA行业领先企业，并积极开拓国际市场及低空经济领域业务；防务领域，加大现有成熟平台产品向新领域新客户的拓展，确保形成与主要型号的产品配套关系，同步积极发展战略产品平台业务的研发和推广；总体上，以战略为引导，以技术为保障，京津一体化为格局，围绕航空航天主业，不断延伸现有技术及能力，全面发展民航及防务领域业务，促进公司业绩持续增长！感谢您的关注！

**10. 公司是否有军贸业务？**

答：尊敬的投资者，您好！公司的航空座椅、高度表等机载产品配套多个直升机和运输机，随着主机厂飞机军贸订单的落地而完成相应的军贸业务。未来，公司将在保持上述机载产品随主机出口的基础上，继续深入军贸领域，将公司维修、训练及保障类产品推广出去。感谢您的关注！

**11. 您好，注意到贵司新成立了广州公司和成都公司，业务主要是做什么的，出于什么考虑设立的呢？**

答：投资者您好！公司近年新成立的广州和成都子公司业务经营范围主要是民用航空零部件及系统的研发制造与销售业务。基于公司在民航机载产品研制及PMA制造的良好业务基础及技术储备，基于国家在民航国产化制造方面的政策及良好发展趋势，公司加大在此方面的研发投入，并积极开拓市场，抢市场机遇，促进公司业务增长。感谢您的关注！

**12. 中国同意购买200架飞机，对公司的业务有可能的提升的空间吗？**

答：投资者您好，航空维修业务是公司的主营业务之一，公司主要从事飞机部件维修，业务覆盖机载计算机、通讯导航、仪表显示、电气系统、娱乐系统、灯光照明、电机附件和气动附件等，能力覆盖空客、波音、巴航工业及中航工业等主流飞机制造商生产的超过30余种机型，拥有CAAC、FAA、EASA和JMM等维修许可证书，客户主要包括各类民航运输、警航和防务等部门。未来随着飞机数量的增加，将对公司相关业务产生积极影响。感谢您的关注！

**13. 公司产品是否用于低空经济、eVTOL飞行器？**

答：尊敬的投资者您好，国家对低空经济的支持政策为公司带来了巨大的发展机遇。低空经济的发展将推动电动垂直起降飞行器（eVTOL）等新型航空器的市场需求增长，公司先后在eVTOL座椅、空调、内饰及灯光系统等多个项目完成研制合同签订，相关研制工作积极推进，部分样机产品已完成交付。感谢您的关注！

**14. 请问公司的复材维修业务现在发展得如何？**

答：投资者您好！公司已经成功开发了复合材料次承力结构件维修业务，范围包括气动控制面、雷达天线罩、发动机反推、整流罩与尾锥等复合材料结构件，客户已拓展至国内各主要航空公司。感谢您的关注！

**15. 公司智能设备研制业务在2025年增长较多，原因是什么？**

答：尊敬的投资者您好，公司智能设备研制业务客户主要集中在防务领域，产品已从航空拓展到航天，包括集成测试、发动机电源拖动平台、线缆射频等地面测试设备，模拟训练设备、地面综保设备等产品平台。2025年营业收入创下历史新高，主要是2025年集中交付了多个前期中标参与研制的航空测试及保障设备、航天模拟训练设备，同时，2025年公司还成功中标了多个具有战略意义的平台项目。随着

国际大环境的变化，预期“十五五”期间军方训练、综保方面的需求将会稳步增长，公司智能设备研制业务通过前期布局，有望在未来实现业务收入的稳定增长。感谢您的关注！

**16. 公司进入空客供应商的进展如何？**

答：尊敬的投资者您好，公司已获得欧洲航空安全局（EASA）的认证，本次通过EASA认证标志着公司航空厨房插件产品已全面符合欧洲航空安全标准，具备了进入国际航空市场的资格。目前，公司正在积极推进空客供应商的培育工作，后续随着空客供应商培育工作的完成，公司相关产品将能够正式进入国际市场。感谢您的关注！

**17. 公司今年有哪些重要的经营活动能够促进公司业绩增长？**

答：尊敬的投资者您好！2026年，公司将依据战略规划开展的重要经营计划包括：（1）保持较高比例研发投入，继续加强核心及战略产品平台技术能力建设，包括民机客舱设备、机载环控与散热系统、惯航部件、通用自动化测试设备（ATE）与复合材料透波结构件等项目。（2）持续提升营销体系效率，加强基于解决方案的销售过程管理，持续拓展新产品平台与新客户的边界。（3）推进全面预算的执行，持续强化成本控制，推进落地降低成本设计、供应链成本优化、招采流程改进、强化费用管控等制度的执行，从而打造成本竞争优势。（4）公司将继续坚持质量为先，提升质量管理水平与管理竞争力。（5）持续引进战略人才，加强组织能力建设及人员训练有素。（6）推进公司定增工作，公司天津园区（航空机载设备及航空维修产业基地项目）（一期）厂房建设已经于2026.4.28正式交付使用，投产后将全面提升公司现有产品的制造及交付能力。同时，天津园区将持续围绕航空主业，发挥成本优势，大力发展募投项目对应的产品平台，与北京园区的研发及成熟产品平台形成协同互补，打造京津一体化运营模式，确保募投项目产值的顺利转化。感谢您对公司的关注！

**18. 公司业务线较多的原因是？**

答：投资者您好！公司业务领域为航空航天领域，该领域具有小批量、定制化、多品类的特点，公司战略上通过研发投入跟研主流型号，不断开发新产品，培育产品线及扩大产品线的产品种类，从而确保公司能够在防务型号配套及民航国产化替代中，保持一定的先发优势，从而保证业务的稳定持续增长。感谢您的关注！

**19. 公司的工业软件是做什么的有什么规划？**

答：尊敬的投资者您好，工业软件开发业务是公司的新兴业务，公司自主开发了“超越”软件SIPDM，该产品旨在为客户提供IPD快捷

	<p>落地及数智化方案服务。SIPDM系统以IPD思想为核心，内含CRM（客户关系管理信息系统）、PLM（产品全生命周期管理信息系统）、QMS（质量管理信息系统）等相关功能并融入了安达维尔自身行业管理实践总结，致力于通过流程再造和数字化固化，为非超大型研发企业提供IPD快速落地的解决方案。公司现阶段已全面在军工领域、航空航天领域、智能制造领域进行IPD落地流程再造及数智化赋能解决方案业务开拓！将助力非超大研发型企业快速落地IPD思想、数字化转型、市场成功和财务成功！打造安达维尔“超越”工业软件SIPDM的竞争优势。感谢您的关注！</p>
<p><b>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</b></p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p><b>附件清单（如有）</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2026年05月15日</p>