

证券代码：688510

证券简称：航亚科技

## 无锡航亚科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他（文字说明）
参与单位名称	国兴资本、华源证券、诺德基金、广发证券、汇涓私募、景顺长城、华泰证券、财通证券、世嘉控股、昊泽致远、旌安投资、中亿科技、儋石私募、禹田资本、创富兆业、天风证券、国泰君安、懿坤资产、本正投资、国信证券、方正证券、雪石资产、上海人寿、前海互兴、煜德投资、中邮证券、理臻投资、橡果资产、光大证券、中信证券、航长投资、西部证券、银河基金、航发基金、江海证券、国联证券、东北证券、粤佛私募、中金公司、银河证券、江天私募、崇山投资、创金合信、源乘私募、长江证券、融通基金、上海德汇、中航证券、国金证券、招商证券、民生证券、兴业证券、长江证券、辰禾投资、信达证券、浙商证券、工银瑞信、西部证券、禧弘私募、东方证券、启石资产、招商证券、砥俊资产、中略投资、惟中私募、厚森投资、汉石私募、万联证券、宁银理财、百勋资产、恒安人寿、华创证券、安信基金、世纪证券、农银理财、磐厚动量资管、个人投资者若干 (以上排名不分先后)	
时间	2025年3月	
地点	公司董事会办公室	
活动形式	电话会议	
接待人员	董事长严奇、董事兼董事会秘书王旭、财务总监吴巍巍、候选董事方红涛	
投资者关系活动重点内容介绍	公司领导介绍了2024年度业绩数据情况，阐述公司各业务板块发展状况、内部管理挖潜成果、关键技术进展和信息化自动化建设等内容。董事长强调公司专业化战略的核心是聚焦主业和	

稳健经营，走长期主义、可持续、高质量发展道路。

本次主要互动交流重点内容如下：

**Q.** 航亚在压气机叶片业务方面应该是赛峰目前在亚洲最大的供应商，公司的技术应该是得到了认可，请问公司在叶片以外的业务，如转动件、结构件领域是否与海外龙头企业有深度合作？未来这块业务如何展望？

**A:**公司在三年前就已经开始为国际客户研发制造机匣和环形件产品。在国际转动件结构件业务上，公司积极参与各类招投标项目，目前已经有产品在研发或量产阶段。公司将继续做大做强主营产品，持续推动各产品板块实现规模化均衡发展。

**Q.**请问公司燃气轮机业务在过去一年的发展情况如何？未来公司在燃气轮机领域的业务展望是怎样的？

**A:**公司主要聚焦在轻型燃气轮机业务领域，服务于美国 GE、中国航发燃机、龙江广瀚、管网集团等国内外主流燃气轮机公司，为客户提供压气机叶片、压气机盘、涡轮盘等关键零部件产品。2024 年此业务板块收入实现同比增长。公司对燃机业务具备深刻的理解，看好该业务的发展前景，并将持续加强燃机领域的市场研究与业务深耕。

**Q.**贵州航亚收入较去年接近翻倍增长，代表该子公司在业务上有较大改观吗？展望今年明年或更长期的趋势如何？

**A:**设立贵州航亚，是公司紧密围绕十五五规划期间行业的快速发展需求展开的布局。过去两年，贵州航亚致力于团队建设与培育，积极推进大量新产品工业化认证工作，优化管理流程、加强内部协同，努力推动产业化进程，提升毛利率，目前在降本增效、技术创新等方面仍存在提升空间，产业机遇下的潜力巨大。公司对贵州航亚的未来发展持乐观态度，对今年发展目标再上台阶充满信心。

**Q.赛峰要在欧洲建四十万片的叶片产能，对公司的影响？**

**A:** 航亚作为赛峰在全球压气机叶片份额最大的供应商，专业能力深受赛峰的认可，双方建立了较深的合作粘性，公司还获得了赛峰集团授予的年度“最佳绩效供应商”奖项。赛峰在欧洲建工厂，一方面，既有补充平衡欧洲供应链的考虑，又因为当前其发动机在手订单数量庞大且持续增长，自身的需求端不断扩张，需要相应的产能匹配，但其产能爬坡需要一定周期。另一方面，公司也在积极尝试与赛峰和罗罗在其他业务品类的合作。同时，公司持续加大国内市场业务的开拓力度，从战略上应对未来潜在的不确定性。

**Q.国内业务产品价格变化对公司的影响如何？**

**A:** 公司的专业化程度较高，在数字化赋能加持下，生产效率不断提高，同时通过内部管理挖潜，降低制造成本，有效对冲了市场价格波动压力。公司在营业收入方面未发生较大波动，体现了公司管理增效和价格风险防控机制的有效性。

**Q.请问公司是否有新的技术布局方向？**

**A:** 公司正在规划并推进一些新材料新技术的布局与应用，与相关单位建立了战略合作关系。

**Q.公司现在利润率稳定在高位，内部管理还有提升空间吗？**

**A:** 公司内部管理仍有提升空间，我们将通过规范完善业务流程、推进精益管理、加快推进信息化与数字化转型进程等各方面措施，提高运营效率，降低成本，进而提升盈利能力。