

合肥江航飞机装备股份有限公司

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 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	参与公司2024年度业绩说明会活动的投资者
时间	2025年5月12日 09:30-11:00
地点	上证路演中心、全景网
上市公司参与人员	董事长：邓长权，总经理：刘文彪，副总经理、总会计师：孙军，董事会秘书：袁乃国，天风证券军工首席：王泽宇
投资者关系活动主要内容介绍	征集问题主要内容： 1.2024 年公司在科研生产经营方面进展如何？公司未来的产业是如何规划的？ 2024 年，公司航空防务业务持续保持稳定，全年实现营业收入 10.93 亿元，净利润 1.25 亿元，研发投入 1.61 亿元，占营业收入比例 14.72%。 在型号研制方面，圆满完成年度目标任务，成功确保多型飞机首飞，助推航空装备技术创新，制衡强敌对抗能力升级；全年共承担多型装备的供氧、制氧、制氮、副油箱、航天环控生保系统产品的研制交付任务，充分展示了公司的专业实力和底蕴。 在批产交付方面，围绕履约交付要求，通过完善生产管理机制，优化生产管控模式，推进生产组织方式变革，完善工艺布局，调整优化产线，较好完成了全年的交付任务。 在科研生产能力建设方面，稳步推进募投项目建设，推动数字化柔性产线项目及工艺设备改造验收工作，极大提升了产品可靠性、稳定性；加大科研项目投入，全年研发投入占比达 14.72%，为公司技术突破、产业升级和核心竞争力提升奠定基础，进一步巩固了公司在航空防务领域的领先地位。 未来，公司聚焦航空及防务装备首责业务，发展民机装备主责业务，开拓军民出口贸易及战略新兴产业。依托公司核心技术，做强做优航空军品核心产业；贯彻国家民用飞机发展战略，聚焦民航、通航市场，实现民用航空产业快速有序发展；做强做精特种制冷产业，巩固制冷设备全军种市场地位，加速拓展集成环控及地面制氧业务。稳步推进军贸业务发展，贯彻“一型装备服务两个市场”要求，航空业务依托集团军贸平台，抢抓国际市场机遇；特种制冷业务巩固现有出口市场，争取统型配套军贸订单。同时，充分发挥上市平台优势，围绕主责主业，布局战略新兴产业，持续保持公司核

	心竞争优势地位。 2. 2024 年，公司特种制冷业务取得哪些成果？2025 年，公司在市场开拓方面是如何规划的？ 2024 年，公司特种制冷业务在复杂多变的市场环境下取得显著成果，实现高质量发展，营业收入同比增长 19.6%。一是市场开拓成果丰硕，子公司天鹅制冷紧跟国防现代化建设步伐，立足特种制冷业务，积极开拓新市场，获得新一代通信车空调项目、新一代武器配套液冷项目、新一代后勤医院环控项目等一系列重点项目配套权；外贸市场也取得突破，全面承接某外贸项目的全部型号空调配套业务，向高附加值领域持续拓展。同时，与航天系统重点院所战略合作，深化技术协同，为后续市场拓展奠定坚实基础。二是技术创新取得突破，2024 年依据客户需求，加大科研投入，耐高温、抗风砂制冷系统顺利完成吐鲁番实地验证；高压混合气配制技术更是填补了行业空白，巩固了公司在特种制冷领域的技术领先地位。三是加快实现新兴领域战略布局，充分利用江航公司制供氧技术优势，大力推广制氧装置和环控集成系统，取得宿营车、保障车、干扰车、富氧舱等项目配套权，强有力支撑公司后续发展。 2025 年，公司将继续以服务国家战略为导向，在巩固传统优势领域的同时，加快培育新的业务增长点，为公司高质量发展持续注入动力。强化特种制冷主责主业，紧跟各军种装备升级需求，扩大在电子通信、新型武器、后勤医疗等新领域的市场份额；进一步扩大制氧装置出口配套国际市场；持续拓展新一代车载环控系统业务市场；与国内最大的方舱厂家开展战略合作，开拓地面装备业务市场；加快技术迭代，推动相变蓄冷等前沿技术转化，为抢占未来市场提供有力支撑。 3.公司在民机业务方面取得了哪些新突破，未来有怎样的发展规划？ 民用航空产业是国家战略性高技术产业，是国家航空强国战略的重要组成部分。江航公司始终以满足国家民用飞机发展战略和国家应急救援体系建设为己任，公司充分利用在航空装备领域先进的氧气技术和惰性化技术优势，持续加大民机研发资源投入，2024 年在民机业务方向取得诸多新突破，在技术能力提升方面，完成了大型灭火/水上救援水陆两栖飞机 AG600 氧气系统产品随机适航工作，开展了多型民航客机氧气系统机组、旅客、便携全构型复杂系统的集成以及惰化防护系统研制，并攻克多项系统关键技术。在批产交付方面，完成 AG600、C909、AC 系列直升机等型号产品的批产交付。同时，在民机维修业务方面，持续开拓民机 PMA 产品市场，取得四家航空公司合格供方资格，并完成四家航空公司波音 737NG 系列客机空气分离装置 PMA 产品的交付。 未来，公司将继续加大在民机领域的资源投入，服务国家大飞机战略和国家应急救援体系建设，推进多型客机研制配套，以及 AG600、AC 系列直升机等机型的交付，开拓民用应急救援、医疗救护和通航等领域市场。同时，落实 PMA 产品订单交付，持续拓展各大航司波音 737NG 系列客机维修业务市场，提升民机市场份
--	---

	额和影响力。 4.2024 年公司在科技创新方面有哪些成果？ 2024 年，公司坚持科技创新驱动发展战略，始终坚持科技是第一生产力、创新是第一动力。主要开展了以下工作： 一是在规划引领方面。以规划引领科技创新，将产品开发本质安全、权衡设计等新要求及时融入公司专业规划，以提高规划对科技创新工作的指导性、引领性。 二是在平台支撑方面。以国家企业技术中心、航空氧气系统安徽省重点实验室为创新平台，攻克机载氧气系统智能控制等多项技术瓶颈，首次实现自研控制器、监控器等两型产品成功装机首飞。 三是在经费投入方面，年度研发投入 1.61 亿元，占营业收入比例 14.72%，研发投入的持续增长有力支撑了募投项目立项 28 项，新增预研项目立项 10 项。 四是在产学研方面，公司承担国家级项目 2 项，开展产学研合作项目 3 项，与中国科学技术大学、北京航空航天大学等高校院所紧密合作，探索新技术、新成果，推动公司整体创新发展，不断提升关键技术自主研发能力。 目前，公司已发展为地方科技创新核心策源地，全年申请专利 136 项，其中发明专利 107 项；积极参与标准建设，完成 3 项飞机氧气领域国家标准报批、2 项申报工作。截至 2024 年末，累计主编或参编 90 项已发布标准，涵盖 25 项国家标准、3 项国家军用标准及 62 项行业标准，有效推动行业规范发展，进一步夯实行业引领地位，并荣获“安徽省优秀创新型企业”称号。 后续，公司持续加大科技自主创新投入力度，聚焦新兴前沿技术领域，开展系统性研究，强化产学研深度融合，推动科技创新能力均衡与整体跃升，助力先进航空装备向自主可控的高端制造方向高速迈进，保持公司的行业引领地位。 5.公司 2024 年在成本控制方面采取了哪些有效措施？ 2024 年是公司十四五规划关键之年，公司发展面临政策、环境变化等诸多因素影响，为保持公司产品盈利水平和企业长期健康发展，公司采取了一系列有效措施来控制经费和产品成本。一是精益化管理，从项目立项开始策划产品全寿命周期经济性管控方案，做好目标价格管控和研制经费预算管控。二是严格把控外购件、标准件成本，协同产业链相关方制定产品价格控制方案，在保障原材料质量的同时，合理控制采购价格；三是通过精益产线建设和信息化管控手段，提升生产组织效率和产品质量一致性、稳定性。四是针对典型产品、典型结构，从设计方案、工艺手段开展专项成本改善行动，确保成本控制取得成效，保障公司持续高质量发展。 6.请介绍一下公司的利润分配情况？ 公司始终秉承为股东创造更多价值，在保证主营业务发展合理需求的前提下，统筹好经营发展、业绩增长与股东回报的动态平衡，坚持稳健、可持续的分红策略，兼顾现金分红的连续性和稳定性，制定合理的利润分配方案，落实打造“长期、稳定、可持续”的股东价值回报机制。自上市以来，已累计派发现金红利 3.38 亿元，累
--	---

	计现金分红比例达 39.19%，2024 年公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利 0.9 元（含税），现金分红占归属于母公司股东净利润比例达 56.80%，落实公司“共享”理念，以实际行动回报全体股东。 7.公司在信息披露方面如何确保及时、准确、完整，以保障投资者的知情权？ 公司严格按照《上市公司信息披露管理办法》规定，履行信息披露义务。 一是制定了各类信息的披露范围与时间节点，从定期报告到临时重大事项，确保投资者能及时获取关键信息。 二是建立重大事项报告机制，在内部搭建高效信息收集网络，及时传递信息，信息披露部门严格审核，涵盖数据准确性、逻辑连贯性以及表述清晰度，杜绝误导与遗漏。 三是高度重视培训与责任落实，定期对涉及信息披露的人员开展专业培训，提升其合规意识与专业素养，并明确各岗位在信息披露工作中的具体职责，并实施严格的违规追责机制。 四是加强监督与反馈，实时监测信息披露市场舆情，及时调整信披策略，开展投资者满意度调查，了解投资者对信息披露内容、形式、及时性等方面的具体需求与满意度，针对性改进信息披露工作，进一步保障投资者知情权。 8.公司在投资者关系管理方面有哪些创新举措，以增强投资者对公司的信心？ 公司积极践行以“投资者为本”的上市公司发展理念，致力于构建与投资者更为紧密而高效的沟通桥梁。2024 年主要采取以下举措： 一是丰富价值传递渠道。采用线上线下相结合的方式，与各类投资者及行业分析师广泛深入交流，全年参加券商策略交流会 11 次，组织 4 场反路演活动。积极组织年度、半年度、季度业绩说明会以及航空航天专场业绩说明会，邀请董事长、总经理等关键少数与投资者面对面互动，就公司产业规划、技术创新及市场前景等情况进行耐心交流解答，增进市场对公司的了解和认同，获评中国上市公司协会“年报业绩说明会优秀实践案例”。 二是建立动态股东数据库。关注长期投资者，开展专题反路演，及时传递公司价值信息；实时与投资者就公司资讯、行业动态等互动交流，通过电话、邮件、互动平台等渠道保持常态化沟通，传递公司正向价值。 三是做好舆情监控反馈。通过多渠道、多平台深化与投资者沟通交流，及时回复投资者及媒体来电、上证 E 互动、邮件等投资者提问 353 项。同时关注股吧、雪球等平台，引导投资者获取公司真实讯息，转换价值传播。 四是提升信息披露质量。以投资者需求为导向，持续优化披露内容，提高披露文件的可读性与可理解性，确保信息披露合规、有效，提升公司透明度。 五是组织多样化投资者沟通活动。除业绩说明会外，公司积极组织专项交流会、调研等活动，全年活动共组织 37 场，150 家机
--	--

	构，超过 400 人次，并及时披露投资者关系活动记录表，促进股东与公司良性互动。
附件清单（如有）	无
是否涉及应当披露重大信息	否
日期	2025年5月12日