

证券代码：002985

证券简称：北摩高科

北京北摩高科摩擦材料股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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（电话交流会）
活动参与人员	华泰证券朱雨时，兴业证券周登科，兴业证券邓童卉，国投证券宋子豪，光大证券汲萌，创金合信李晗，信达澳亚基金齐兴方，鹏扬基金刑皓，煜德投资管俊玮，大成基金张家旺，人保养老资产曾沐崴
时间	2025年06月13日上午10点
地点	河北省石家庄市正定县北摩高科公司行政楼一楼会议室
上市公司接待人员姓名	北摩高科董事长 王淑敏 北摩高科总经理 张天闯 北摩高科副总经理、董事会秘书 王习 北摩高科证券事务代表 张迎春
形式	<input checked="" type="checkbox"/> 现场 <input type="checkbox"/> 网上 <input type="checkbox"/> 电话会议
交流内容及具体问答记录	<p>1. 请问公司如何看待大飞机的国际化战略，以及公司目前在民机国产化方面的进展</p> <p>近年来，以 C919、C909为代表的国产民机陆续交付，进入产业化、规模化发展新进程，我国迎来国产大飞机时代。根据航班管家统计数据，截止2024年底 C919累计交付16架，其中东航10架、国航3架、南航3架。2024年12月C919机队日均利用率达7.1小时，与主流窄体客机 A320、B737相比，C919利用率差距进一步缩小至1小时内，提升明显。另外根据天风证券研究报告《大飞机产业链自主可控</p>

或迫在眉睫，市场空间广阔》，“2025年3月，中国商飞提出 C919新的产能规划，预计到2027年产能将达到150架/年，2029年产能200架/年。”产能持续扩充伴随着国产大飞机走向世界，未来有望形成国内和国际双循环驱动的民航市场，带动我国民机制造产业链和航材市场的整体发展。

2025年伊始，全球地缘政治紧张局势加剧，在此背景下商用飞机国际化和产业链自主可控迫在眉睫。国产大飞机产业链包括新材料、元器件/零部件、机体制造和机载系统等，公司的刹车制动产品属于机载系统类别，目前在积极地参与各种型号的国产化工作，部分型号的刹车制动产品已经进展到 CTSO（技术标准规定项目批准书）和 PMA（零部件制造人批准书）取证阶段。

2. 外部摩擦对于国内航司采购航材的影响

目前，民用航空刹车制动系统市场主要为国外巨头垄断，主要参与者包括美国的 Goodrich、Honeywell、ABSC，法国的 Messier Bugatti，英国的 Dunlop Aviation 等企业。今年以来，众多航司航材进口成本陡然提升，同时地缘政治紧张导致供应链亦存在不确定性。

根据各大航司2024年年报，中国国航、南方航空和东方航空目前的机队规模分别为930架、917架和804架，刹车盘作为耗材类产品存在特定的使用寿命和更换周期，民航刹车制动产品存在较大的国产替代空间。

3. 能否简要介绍一下公司未来的民航战略布局

第一，在民机国产化方面，公司目前在积极地参与商飞公司各种型号的国产化工作，未来希望依托自身产品的质量和服务、高端人才优势、技术研发优势、产能和资质优势以及军用配套经验，为民机国产化战略做出自己的贡献；第二，在民航航材自主可控方面，依托自身拥有的多个民航 PMA 合格供应商资质，开拓不同种类的民航客户，从后市场角度满足航司的维修替换需求，提升国产化率；第三，从民航的前装市场角度来看，北摩高科未来将以子

公司赛尼航空为载体，整合现有的人员、产线和设备，通过欧美质量体系贯标和工艺体系认证，积极开拓民航国际市场合作业务。

4. 请公司展望一下起落架业务的未来发展

2024年，公司起落架业务实现收入8392.24万元，同比增长1766.18%。2024年，公司完成某型机起落架鉴定工作，并已开始批产交付；完成某型机的批生产审查，为2025年的批产交付工作奠定基础；完成某两型飞机起落架的放飞评审，正在开展试飞验证，2025年即将实现小批产交付；完成某航天项目无人机的起落架交付和试验，开拓了航天系统无人机的市场，并在开展后续项目的合作。此外，公司也进行了钛合金新材料的应用、火焰喷涂新工艺的开发等轻量化、高性能的技术攻坚。

展望未来，目前公司多种型号起落架产品已达到重要应用节点。起落架着陆系统单机价值量高于机轮和刹车盘业务，未来或成为公司重要的盈利的增长点。在起落架领域，公司也会采取多种渠道来降本增效，同时利用国际领先的起落架系统试验中心为各型起落架产品的科研、生产和交付提供有力的保障。

5. 请公司介绍一下应收账款未来的催收政策

2024年年末应收账款余额为15.46亿元，较2023年末同比大幅减少3.1亿元，主要原因为客户回款较好。截止到今年第一季度末，公司的应收账款余额为15.78亿元，较今年年初增长2.05%，增长的斜率有所放缓。针对应收账款，公司已经专门成立若干工作小组，按照不同客户类型和欠款周期进行分类，逐一交流和上门催收。

6. 请公司介绍一下京瀚禹的经营情况和未来的战略

京瀚禹下游客户主要为军工集团下属单位及科研院所，2024年，京瀚禹受行业竞争加剧、下游客户采购预算控制因素等影响，接收订单的平均单价同比下滑，导致营业收入有所下降。但京瀚禹也积极进行产业布局，推动南

	<p>京、西安地区归属客户的合理分流工作，以此提高各实验室人员的工作饱和度，充分释放人力资源效能。同时有序推进多品种小批量筛选业态的优化调整，助力产业结构向更高效、更适配市场需求的方向转变。</p> <p>展望未来京瀚禹将持续拓展一筛、采筛一体、环境实验、车规等业务，资源整合，开发新业务领域；提升自动化设备利用率，针对多品种小批量的特点优化实验室流程，削减非必要环节，细致分类并梳理客户的特殊需求，通过统一标准、简化流程来增强效率，进一步完善信息化系统；以盈利为导向，充分整合并引入各类资源，全力以赴达成年度目标。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>否</p>