证券代码：600879　　公司简称：航天电子

航天时代电子技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	业绩说明会
活动主题	航天电子2026年半年度业绩说明会
时间	2026-09-04 - 14:00-15:00
地点/方式	上证路演中心 https://roadshow.sseinfo.com 网络文字互动
参会人员	董事长：姜梁 独立董事：胡文华 总裁：胡成刚 副总裁兼董事会秘书：吕凡
投资者关系活动主要内容介绍	**投资者关系活动主要内容** 1、董事长，您好！公司近年来围绕产业链上下游开展多项股权投资与战略持股布局，其中包括对集团内一家基础软件与工业软件平台上市公司实施战略持股，该部分股权来源于集团内部股权结构调整，在该软件企业科创板上市前完成股权划转落地。能否介绍公司对外股权投资的整体思路以及核心标的选择逻辑？除上述软件平台企业之外，目前还有哪些重要产业投资或参股主体？该类战略持股，对于上市公司自身在软硬件协同、数字化研发制造、自主可控生态构建层面，以及对于被投企业在硬件场景验证、产品落地迭代、客户渠道拓展方面，分别能够形成哪些具体可落地的积极协同效应？ 答：感谢您对公司的关注。公司参股投资了上市公司航天软件。在业务层面，公司聚焦航天电子信息、无人系统等装备，航天软件主营自主基础软件、工业软件、系统集成等业务。 2、董事长，您好！公司多型号并行研制过程中会大量用到研制协同平台、数智化分析工具以及底层数据库能力，软硬件研发、试验

	过程会产生大量涉密试验数据与型号资料。请问公司在使用这类数字化工具开展硬件产品研发迭代时，在数据流转、权限管控、信息安全与保密管理层面建立了哪些配套管控机制？相关工具的应用，对公司缩短新品研制周期、保障型号研制质量带来哪些实际增益？ 答：感谢您对公司的关注。公司严格按照军工涉密单位要求，规范信息安全与保密管理，确保公司科研生产活动严格遵循相关保密要求。 3、董秘，您好！公司具备箭上电子全套硬件研制能力，结合 e 互动投资者较为关心的商业航天供货问题，公司相关硬件产品是否具备向民营商业航天企业供货的条件？面向民营客户，多品种定制化需求较多，跨主体的研制协同、设计数据流转会直接影响产品研发迭代速度，在订单模式、定价机制、交付周期上对比集团内部型号存在哪些差异；目前民营商业航天业务营收占比处于什么水平？ 答：感谢您对公司的关注。公司主营业务为航天电子信息、无人系统产品研发生产，公司航天电子信息产品面向整个航天系统用户，严格按照相关总体单位的技术标准、质量要求和交付周期研制生产。 4、董事长你好！公司存货规模较高，能否说明存货结构，以及下半年存货周转改善举措；部分子公司持续亏损，后续扭亏方案是什么？其次，九院体外孵化航天时代传感等民品科创平台，请说明上市公司与体外平台业务定位，未来民品资产的资本化路径；商业航天业务规模扩大后，毛利率改善的可行性？ 答：感谢您对公司的关注。公司当前存货主要为订单产生的在产品。下半年公司将加强产品交付结算，改善存货周转情况。公司已针对亏损和业绩下降的子公司，按照“一企一策”的原则制定详细的方案。 5、董秘，您好！国内可回收火箭进入工程化试飞阶段，复用工况对箭载惯导、箭载计算机提出抗疲劳、宽温域等新要求。请问公司

	针对可回收火箭完成了哪些产品迭代与技术储备？在硬件研制仿真、试验验证环节，数字化研制底座、数据库类工具有哪些实际应用，相关单机单箭配套价值大致如何？ 答：感谢您对公司的关注。面对新技术带来的航天市场新机遇，公司积极参加，以此推动科研生产流程的数字化、产品化，相关工具将有助于提升产品的标准化、模块化水平。 6、董秘，您好！随着国家队与民营可回收火箭发射频次提升，单次飞行产生的遥测、传感数据量显著增长，海量试验数据的存储、归集与智能分析也会加速硬件产品迭代优化。结合公司在手订单情况，如何看待可回收火箭配套业务未来 2-3 年收入释放节奏？公司在飞行数据存储、处理与复用分析方面有哪些配套能力布局；面对商业项目试飞失败、项目延期、市场竞争加剧等潜在风险，公司有哪些应对安排？ 答：感谢您对公司业务的关注。公司航天配套业务收入情况随着市场及用户情况波动。面对产品迭代、项目周期较长及市场竞争加剧等风险，公司将加大政策研判力度，抓好技术创新和产品创新，加强科研生产的过程保证能力，进一步提升科研生产任务履约能力。 7、董秘，您好！卫星互联网是公司核心成长赛道，星间激光通信终端产能建设项目进度过半，同时布局相控阵天线、星载计算机、MEMS 惯导等配套单机。结合 2026 半年报的在手订单与产能建设情况，低轨星座相关产品后续收入确认节奏如何预判？该业务环节面临哪些行业竞争与产品价格压力，公司会采取哪些方式维持自身竞争优势？ 答：感谢您对公司的关注。公司将持续迭代产品型谱，提升批产制造能力，同时通过标准化、模块化设计、供应链优化降本，持续拓展相关业务市场。 8、（1）星间激光通信终端目前的订单、交付、量产进展怎么样？商业卫星组网带来的配套需求，公司有没有拿到实质性订单？（2） 星载通信、测控配套，在国内低轨卫星星座项目里的供货占比情况？（3）商业航天业务，未来 1-2 年的规划，是否会成为新的业绩增长点？

	答：感谢您对公司的关注。公司激光通信终端产品由控股子公司航天长征火箭公司研制，是卫星互联网核心配套产品，已完成多轮在轨验证。 9、公司在手订单总规模大概是什么水平？上半年部分项目交付延后，下半年交付节奏是否会明显提速？ 哪些产品线交付会优先恢复？ 军工订单的确认节奏，下半年收入、利润的改善预期如何？目前影响交付的主要制约因素是什么，预计什么时候可以缓解？ 答：感谢您对公司的关注。公司航天产品交付的季节性较强，全年营收目标主要受相关行业客户需求及国外市场交付进度影响。 10、总裁，您好！无人系统装备板块 2025 年营收高速增长但子公司由盈转亏，2026 上半年航天飞鸿延续阶段性亏损，呈现典型的增收不增利。从行业竞争性采购、订单结构、研发投入分摊、零部件成本、产能爬坡多个维度，管理层如何拆解盈利承压的核心原因？目前内部已经落地哪些降本增效措施？中长期来看，驱动板块毛利率修复的核心变量有哪些，能否给出大致的观察时间窗口；另外航天飞鸿非全资持股，股权结构对上市公司利润表会带来多大程度影响？ 答：感谢您对公司的关注。公司将从加强内部管理，细化管理环节，提升盈利水平。公司为航天飞鸿控股股东，直接持股比例为52.95%，公司按对其持股比例来确定公司归母财务数据。 11、董事长，您好！公司在低空经济领域完成多维度前瞻布局，FH-98 大型货运无人机已取得适航资质，同时推进 eVTOL 技术预研，并参与相关产业主体参股。站在产业视角，如何看待国内民用低空商业化落地的现实难点与中长期发展前景？区分军用、民用两块业务，民用低空业务在短期、中期分别预计给公司带来怎样的营收与利润贡献；公司在低空业务上，是优先追求规模扩张还是优先追求盈利平衡，内部的业务考核导向如何？ 答：感谢您对公司在低空经济布局的关注，上市公司航天电子（含航天飞鸿）的核心优势在无人系统平台。航天时代低空科技公司是

	由公司控股股东设立，上市公司参股协同。 12、董事长，您好！2026 上半年公司营收、利润同比出现明显下滑，公司解释主要是型号交付进度不及预期、部分产品定价下行，结合存货、合同负债数据，如何判断下半年订单交付兑现的概率？全年 154.92 亿元营收经营计划达成存在哪些主要约束？ 答：感谢您对公司的关注。公司航天产品交付具有季节性较强的特点，全年营收目标主要受相关行业客户需求及国外市场交付进度影响。 13、董事长，您好！公司完成 2026 年半年度业绩说明会之后，是否会按期整理本次交流内容，形成标准化的投资者关系活动记录表并对外公开披露？当前资本市场与广大投资者高度关注公司经营动态、产业布局与成长进展，未来公司是否计划进一步丰富投资者关系维护渠道，依托官方公众号、视频号等多元化平台，常态化传递公司核心业务进展、技术前瞻布局及经营动态，进一步提升公司透明度与资本市场认可度？ 答：感谢您对公司的关注。本次业绩说明会召开后，投资者可以通过上证路演中心（https://roadshow.sseinfo.com/）查看本次业绩说明会的召开情况及主要内容，也可查阅投资者关系活动记录表。公司将持续做好信息披露和投资者关系管理关系工作，积极向各类投资者传递公司内在价值。 14、董事，您好！传统航天配套业务是公司业绩压舱石，航天机电组件板块长期保持行业较高毛利率，其中宇航级连接器、继电器、传感器等属于典型的高附加值产品，技术壁垒与认证门槛较高。在航天型号任务稳步推进的背景下，如何看待两大存量业务未来 3-5 年的增长中枢与盈利稳定性？面对商业航天市场快速发展，公司在拓展外部商业客户、高附加值新产品迭代方面有哪些具体规划；存量业务是否会面临技术迭代或者同业竞争带来的毛利率下行风险？ 答：感谢您对公司的关注。公司将坚持推动市场管理机制改革，加强市场开拓和产品研发，不断提高公司核心竞争力。

	15、两家亏损子公司（上海航天、航天飞鸿）亏损原因，下半年扭亏改善的措施，拐点大概什么时候？ 答：感谢您对公司的关注。航天飞鸿亏损的主要原因一是上半年收入不及预期，部分产品未达到交付节点，下半年开始陆续交付；二是其参股公司时代飞鹏公司上半年亏损，导致航天飞鸿投资收益减少。上海航天亏损的主要原因是上半年收入确认较少，合同签订滞后导致部分产品无法及时确认收入。