

股票代码：300722

股票简称：新余国科

江西新余国科科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-007

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"/> 电话会议 <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	国泰君安：黄龙 兴业证券：石康、李博彦 长江证券：张晨晨 银河证券：胡浩淼 平安基金：张聪 鹏华基金：杨凡 源峰基金：孔令鑫 高益基金：余维念 天时基金：程军 华宝信托：王鹏飞
时间	2024年10月31日（星期四）下午15:10-16:50
地点	江西省新余市高新区光明路2916号国防工业园新余国科三楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：袁有根 董事、财务总监：游细强 董事、董事会秘书：颜吉成 国科特装总经理：施玲玲
投资者关系活动主要内容介绍	<p>参加调研的人员参观了公司展厅，观看了公司宣传片，公司董事会秘书简要介绍了公司的发展历程及公司的主要产品业务情况，随后公司与投资者进行了互动交流。</p> <p>1、十四五以来，态势不错，未来三到五年展望，军品是一个什么样的战略考虑？</p> <p>答：目前这几年，在习总书记的强军思想引领下，还能维持一段时间，我们还有很多问题没有解决，另一方面，中华民族的崛起，需要有东西捍卫我们的利益，和平是在大炮射程之内，所以个人相信，军工能够维持一段时间，后期应该不会差只会更好。产能方面，扩能项目目前还在征地，从目前反馈的情况来看，今年年底至明年一季度，土</p>

地有希望落实下来。扩能项目主要是用于军用火工品和特种火箭的生产的，生产能力会有一个很大的提升。

2、军贸这块有没有产品打开一个新的销路？这部分需求量占比多少？

答：我们的军贸主要通过保利、北方、京安三家军品外贸公司和通过总装厂间接对外出口。占比不好算，出口的市场潜力是有的，目前囿于产能我们的出口订单也不能接太多。

3、军品下游客户相对比较集中，是不是都是国有的？

答：是的，我们的下游客户若从单个客户来讲不算集中，军品有一百多家客户，若以军工集团来划分，则显得相对比较集中。客户主要是以国有的为主，但是也有民营的，包括以前一些老的军工厂也有民营化了的。

4、我们的军品目前主要是军方定价还是和客户双方商谈出来的？

答：目前主要的还是双方商谈的，早期军方审价没有审到我们这里，因为我们层级太低，军方主要审到总体这块，后面这些年慢慢把我们纳入到审价体系中去了。

5、在纳入之后，咱们的产品销售价格主要是上升，还是带来了一些减价的压力？

答：有升也有降吧。

6、从过去几年来看，整个军工行业价格形势还是承压的趋势，我们的产品价格算是压的比较实，还是说会有降价趋势？

答：从火工品来说，价格相对来说比较实在，可下降的空间也不大。但是如果上面一定要降，我们也会表明我们的态度，我们是国有企业，要担负起国家责任，适当降一点也会有的。

7、目前军品下游客户有无给我们降价压力？

答：有的，今年以来我们军品的毛利率实际不高，我们民品的毛利率比军品要高一些。

8、火工品安全生产要求比较高，目前生产自动化程度如何？

答：由于历史原因，总的来说，在火工品行业，手工作业比较多，因为军用火工品多品种，小批量，这是它一个基本的特点，所以我们建生产线一定是柔性化的生产线，柔性化的生产线要实现大量的自动化，相对来说是比较困难

的，但是这两年，我们也在积极的推进自动化改造，有单个工序专项改造的，也有合并同类项的，产品结构相似，尺寸相近的把它们尽量合并起来建一条柔性自动化生产线。这两年，公司投了大概两千多万元来做自动化生产线，效果还是很明显的，其中有一条线，我们从十多个人缩减至五个人，还有一条生产线，我们从十多个人缩减至一个人，人均效能是大幅提升的。现在我们还在继续推进技改，能自动化的尽量自动化，但是我们难以完全做到全部自动化，一些关键工序自动化，个别工序还是保留原有的生产模式。

9、起爆药本身是公司自己生产制造的吧？不会从外面买吧，批量大吗？

答：我们都是自产自自，不会从外面采购运输，这种药不能运输。批量还好，不是很大，目前够用，还有一定的余量空间。

10、人工影响天气方面未来3至5年展望如何？

答：目前总体比较平稳，后期作业也强调安全作业、科学作业、精准作业，对我们弹药这块性能要求要达标和提升，所以以后可能也不会像现在的作业模式，以后更多的要将作业前的气象探测和作业条件分析、现场作业指挥、作业后的效果评估结合起来，形成系统化的作业模式。总之我对未来持乐观态度。

11、民品业务目前主要是以销售产品的模式，还是提供服务的模式来开展业务？

答：目前以销售产品的模式为主，但是后期有可能发展为以服务为主的形式来开展。

12、新的项目建设，土地还没拿到，明年什么时候开始建设，整个项目到投产的节奏大概是怎么样的？

答：该项目争取在年底前土地可以挂牌出来，建设周期预计为36个月，但是如果建设顺利的话最快可以24个月建成，投产初期争取能达到五到六成的产能，后续希望争取通过几年的努力实现全部达产。

13、扩能项目在产品结构是否和过去有无不同，或者说我们这个扩能项目有没有一个方向？

答：该项目产品主要包括特种火箭及配套装置、特种弹药火工元件、教练/训练弹等，其中特种火箭又包括防雹赠雨火箭、气象探空火箭、灭火火箭、引雷火箭。这些产品有些已经是成熟量产，有些是小批量生产和交付的，有些还是在研制阶段。具体内容参见我们披露的相关公告。

	<p>14、公司军品主要以订货会形式签订合同，目前是否有同比的增长？ 答：目前订货会还没开始，不好说有多少，个人觉得应该大概率会有所增长。</p> <p>15、民品以后在扩展客户方面，哪些部门会是潜在的客 户？ 答：人影这块目前来说比较稳定，人影在气象行业里面是很小的一块，下一步我们要做的还是不局限于人影，我们要往整个大气象方向和生态环境领域去拓展，还有很多可以做的业务，比如交通气象、应急救援、灾害监测、水务管理（管道测漏）等这些方向都可以拓展。</p> <p>16、管道测漏目前有没有营收贡献？怎么会做这个，需求量有多少？ 答：管道测漏是子公司国科特装今年刚开始研发，国科特装主要是做设备装备的，而管道测漏也相当于一个电子设备。算是一个产学研合作开发的项目。目前从试验对比的情况，应该优于国内外其他同行企业的，有望替代进口。该产品目前还没有大规模使用，如果能推广出去，量还是非常可观的。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 10 月 31 日