

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：2022-002

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" 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	首创证券：曲小溪、黄怡文、郭祥祥 长盛基金：滕光耀 玄元投资：杨腾武
时间	2022年04月22日（星期五）下午15:00-16:00
地点	江西省新余市高新区光明路2916号3号楼三楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、董事：颜吉成先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请领导介绍一下公司2021年报业绩情况。</p> <p>答：2021年，公司实现营业收入29,330.85万元，较上年同期增加4,978.22万元，同比增长20.44%；实现主营业务收入28,363.49万元，较上年同期增加4,746.73万元，同比增长20.10%；实现利润总额6,966.59万元，较上年同期增加1,445.15万元，同比增长26.17%；实现归属于上市公司股东的净利润6,213.76万元，较上年同期增加1,293.49万元，同比增长26.29%。公司营业收入和利润总额同比上年有所增长，一方面系军品销售收入同比增长较大，较上年增加4,600.45万元，同比增长33.48%，一方面系产品结构的调整，附加值高的产品占比有所增加。</p> <p>2、公司2021年军品（火工品）业务营收1.8亿元、同比增长33.5%；民品（人影）业务营收1.0亿元、同比增长1.5%。军品业务过去18-20年收入变化很小，请领导介绍一下21年军品增幅较大的原因，以及展望一下未来这一块的增长情况？民品业务过去几年都是两位数以上的增长，21年增长很少的原因？</p>

答：军品前三年收入变化很小，主要有两个方面的原因，一是需求问题，公司产品品种结构和配套关系相对固定，常规武器装备订货较为稳定，而公司承担为高新工程、重大或重点型号武器装备配套研发的新产品研制周期较长，军品总体单位的研制周期更长，一些新产品还处于研制或定型阶段，还没有正式转入批量生产，随着国家对新型武器装备的需求快速增长，将呈现较快增长局面。二是产能问题，公司目前产能受制场地、设备和人员等因素，火工产品安全生产要求高，影响了部分产品生产和交付。2021年军品保持了较大的增长，一是国际国内宏观环境的变化，军品的市场需求不断增加；二是公司积极开发了一些新客户；三是部分公司附加值较高的军品新产品完成了技术鉴定或定型，转入批量生产，业务增加较大。未来我国军费支出将保持增长趋势，军品需求有望保持增长。一是受美国、俄罗斯、日本等国家国防预算大幅增长以及地缘政治扰动等因素影响，我国有必要在新的起点上做好军事斗争的准备，为了实现到2035年基本实现国防和军队现代化以及到本世纪中叶把人民军队全面建成世界一流军队的目标，2022年国防支出预算继续保持稳定增长，较2021年增长7.1%；二是2019年发布的《中国人民解放军军事训练监察条例（试行）》进一步保障全军军事训练实战化水平的提升，实战化训练将在三个方面为军工企业带来长期的业绩支撑，包括（1）加速了装备的更新换代；（2）加快耗材消耗；（3）提升装备维修保障需求；三是受国际贸易摩擦和疫情等因素影响，军贸业务会受到一定程度的影响。

过去三年公司民品的增速比军品快，主要得益于国家和地方加大人工影响天气行业的投入，得益于公司在民品科技创新加大投入，得益于公司在气象环境军民融合领域产品业务的不断延伸。2021年民品业务增长较小的原因，一是民品人工影响天气业务市场需求本身变化不大；二是公司开发的民品新产品市场推广还有一个过程；三是公司民品市场主要客户如河南、湖北等省份在年度内遇到降雨量大的极端天气，需求明显下降；四是国家积极推进人工影响天气“十四五规划”出台和落实，对新产品、新技术等有新的要求。公司目前在民品方面有多项重要新产品、新项目正在加快研发，有待于国家行业主管行业组织鉴定，公司将加大民品新产品开发力度和市场开拓力量，预计不久的将来公司民品业务将会有较大的增长。

3、军品这块，除了兵装和兵器下属的一些体制内企业，公司的主要竞争对手就是长城军工下属的红星机电吗？新余国科和红星机电火工产品，有什么不同侧重吗？

答：公司军品的竞争对手在可比上市公司里面，主要是长城军工下属子公司红星机电、南岭民爆下属子公司向红机

械，非上市公司里面，国内火工品行业竞争对手主要在兵器集团下属北方特能（三厂和一所）、兵装集团下属华川机械、航天科技七院某军工企业等为数不多军工央企。新余国科和红星机电火工产品有所不同，新余国科火工产品方面，在产在研产品涵盖了点火传火类、起爆传爆类、作动类、释放分离类、点火传爆类、光电烟火效应类等各类火工品 400 余个品种，主要包括枪弹底火、炮弹底火、电底火、火帽、点火具、曳光管、导爆管、传爆管、针刺雷管、火焰雷管、电雷管、推销器、拔销器、切割器、分离螺栓、点火装置、开舱装置、光电对抗发烟装置等，属国内火工品品种最为齐全的企业之一，新余国科在枪弹底火、电底火、火帽、曳光管、动力源火工品、钝感火工品、点火装置等方面具有较强专业优势。红星机电则在发射装药、导爆索、切割索等方面具有较强专业优势。

4、20 年公司和红星机电火工品这块收入比较接近，毛利率也都是 44%左右；21 年红星机电毛利率下滑了 4 个点，公司火工品业务毛利率提升至 50%，营收增速也相对较高。请领导介绍一下在整个原材料成本有所上涨下，公司火工品毛利率提升的原因？产品结构是否有所变化？原材料端是否有供应不足的情况？

答：2021年公司军品火工品毛利率提升至50%，主要系产品结构的调整，附加值高的产品占比有所增加；另一方面军品销售收入同比增长较大，较上年增加4,600.45万元，同比增长33.48%。2021年公司主要原材料是有所增长，但公司通过积极开发高附加值产品，减少管理费用，加强成本控制，消化了原材料涨价的影响。新余国科和红星机电两家企业的产品结构不同，新余国科军用火工品比重高，在军品配套上属于上游产品，红星机电火工品中发射装药则是下游产品，受上游供应影响更大些。受国内疫情影响，公司部分原材料、半成品的供应受到上游企业一定影响，但由于公司积极应对，备货较为充分，目前影响不大。对此问题，公司一方面是积极与供应商、地方主管部门沟通，努力争取畅通物流；另一方面我们也在积极寻找新的符合条件的供应商替代。

5、公司年报中也提到，兵器、兵装下属企业综合实力较强，长城军工兵装入主，包括南岭民爆把军品作为重要方向，总装单位也在自行研制、生产；公司怎样看待火工品领域的目前的竞争情况，公司的主要优势在于？

答：公司主要军工产品为火工品，是武器装备配套的产品，不属于面向军方直接采购的军工产品，兵器集团、兵装集团是我国兵器行业主要生产企业，兵器集团的北方特能及兵装集团的华川机械在其内部配套上有较明显优势，航天

科技七院下属某企业也是如此，公司在为总装单位配套用军工产品科研任务争取、产品定价、生产合同的争取等方面则显得不足。主要竞争对手兵器集团下属北方特能是整合兵器集团内部三厂一所基础上成立的火工品集团企业，弥补了其相互间的产品品种和技术、市场的不足，对其他军工企业构成较大压力，其在火工品领域的技术水平和生产规模等综合能力明显强于包括我公司在内其他火工品企业；兵装集团下属华川机械在集团内部配套及某些火工品领域也处于优势地位；拥有军用火工品子公司的长城军工2018年在上交所成功上市，2021年11月长城军工实际控制人安徽省国资委与中国兵装集团签署战略合作协议，拟将长城军工划转为中国兵装集团控股，成为央企属下火工品企业，其竞争优势也将进一步加强；部分需要火工品配套的总装单位也有部分火工品自行研制、生产和内部配套，以上等等，对公司的军品任务造成了冲击，带来了强有力的挑战。随着国家对常规武器装备需求减少，重点向高、精、尖武器装备转化，向海、空、火箭军等兵种转化，这些因素对公司的军品科研、生产、经营提出了更高的要求。新余国科主要优势有：

（1）行业地位突出

公司具有较完备的火工品科研、生产、检测、试验手段，与全国主要武器装备厂家建立了长期稳定的合作关系，在军用火工品领域具有较高知名度和影响力，在军用火工品领域具有明显的技术和规模优势，在国内军用火工品行业具有重要地位。

（2）研发优势

2021年度，公司研发投入3087.15万元，同比增长9.46%；2021年研发投入占主营业务收入的10.88%。公司共有科技人员（工程技术人员）260余人，长年从事科技创新活动人员154人，其中被列为省市级科技领军人才6人，享受政策特殊津贴3人，高级工程师33人，博士6人。

2021年，公司组织开展军品科研新产品项目有195项，在研军民两用新产品项目有39项，这些项目均按计划完成阶段性工作。公司具有较强的研发储备。

（3）品种齐全优势

公司的军用火工品种类丰富，在产和在研产品400多个品种，属国内火工品品种最为齐全的企业之一，产品应用领域覆盖了陆军、海军、空军、火箭军、公安、武警等各军种。

（4）业务独立性优势

公司的军用火工品是处于军工行业上游基础性、配套性、关键性产品。上游企业与下游企业整合、内部关联性交易等，影响了火工品企业的独立性发展。经过多年的实践，我们之所以业务越来越多，创造了更多的发展机会，

得益于公司这种业务独立性带来的好处。

6、常规装备的需求减少，高端、信息化装备需求增长，对公司是怎样的挑战，传统市场需求是否已经出现下滑，公司有怎样的技术或产品储备？

答：从武器装备的发展趋势来看，常规装备的需求将呈下降趋势，而装备于空军、海军、火箭军的高、精、尖现代化武器的需求将呈上升趋势。由于军品保密的原因，我们无从知道国内常规装备的需求减少的程度如何，但从公司的订单来看，目前常规装备的火工品订单有所增加。一方面公司在成本方面具有明显优势，市场开发有力，加之实战化训练需求增加，火工品配套的军品属于消耗性产品，使得公司常规装备用火工品订单不降反增；另一方面是外贸需求也有所增加，前几年外贸需求下降主要受国际环境和疫情的影响，而去年受国际环境的影响较小。

公司注重加大科技投入，按“预研一代、开发一代、储备一代、生产一代”理念，组织各类新产品、新技术开发，其中部分军民用新产品处于已定型或鉴定正在做批产准备或技术应用推广阶段，截至2021年底，公司组织开展军品科研新产品项目有195项，12个项目完成定型或鉴定，25个项目进入设计定型或技术鉴定阶段，9项处于技术状态确认阶段，20项处于工程样机阶段，5项处于方案阶段。在研军品项目中，配套于国家高新工程项目4项，配套国家重点武器装备项目23项，火工品系列化项目11项。在研军民两用新产品项目有39项。产品储备较为丰富，为公司经济增长提供强有力的支撑和保障。公司火工品生产是根据军方需求或总体单位进行的，目前公司配套于传统弹药领域较配套于新型高精尖装备领域的比重更高些，随着国家武器装备现代化和国防军工领域的需要，随着公司科研开发力度不断加大，承担国家高新工程及重大、重点型号的任务增多，未来配套于高精尖武器装备的比例会显著增加。

7、一方面是常规装备需求减少，另一方面是实战训练消耗增加，整体对公司的影响是？“十四五”期间，包括公司目前获取的订单量来看，是否会有大的增长？

答：常规装备需求虽然呈下降趋势，但公司目前常规装备用火工品的订单并没有减少，而实战训练消耗则是实实在在地在增加，对公司的影响是积极的。在常规装备火工品方面，常规产品通常毛利率相对较低，但公司在成本上具有明显优势，还是可以获得较多订单和较好的效益。公司目前军品订单充足，订单呈明显增长趋势。但受公司产能影响，有些订单我们暂时还满足不了。目前公司在积极研究实施军品扩能建设，在公司军品扩能项目建成后，公司

的军品营收有望得到较大的增长。

8、民品人影业务，上市公司来看，主要是公司和中天火箭；公司今年这块业务收入增长较小，毛利率也是从 56%下滑至 50%，中天火箭上半年这块业务也有不少的下滑，原因是什么？公司怎样看待这一块业务未来的市场与增长空间，以及与竞争对手相比的优劣势？

答：关于毛利率下滑的问题：公司人工影响天气产品包括防雹增雨火箭弹、烟（焰）条、焰弹等人影燃爆器材以及火箭弹发射架、地面烟炉、飞机播撒装置、危险品保险柜、抗爆箱等几十种产品，毛利率下降主要是受产品结构的影响，其中人影作业车、信息化项目和服务类项目毛利率较低，使得整个民品毛利率下降，软件业务中南京国科的人力成本较高，人影作业设备业务中的固定资产折旧成本有所增加。

关于人影业务未来的市场与增长空间：近年来，国务院、国家发展和改革委员会、中国气象局先后发布了《全国气象发展“十四五”规划》《“十四五”全国人工影响天气发展规划》《关于推进人工影响天气工作高质量发展的意见》等行业政策和纲领性文件，政策的出台有利于人工影响天气和气象观探测技术的升级换代，有利于国家增加对人工影响天气和气象观探测领域的投入，为公司人影和气象观探测业务提供了发展机遇。未来公司也将继续围绕国家政策要求，推进新产品研发，加大市场开拓力度。但近两年中央财政在人工影响天气方面的投入有所减少，地方配套财政相应减少，且较大部分的资金用于基础设施如标准化作业炮点的建设和飞机作业。

公司优势：公司在人影装备、气象环境监测领域产品种类齐全，在产和在研产品近 100 个品种，产品技术水平、信息化水平较高，覆盖了气象观探测设备，到人影作业装备、效果评估设备及信息管理系统等各个环节，尤其是公司具有生产各种型号规格的防雹增雨火箭弹能力，相对于同行业竞争对手，具备明显的产品种类优势。公司自主开发的 BL-1A 型、BL-1B 型、BL-2A 型、BL-3 型、BL-4 型增雨防雹火箭弹均已获得中国气象局颁发的气象专用技术装备使用许可证，为该产品在气象环境领域以及其他领域的推广使用提供了服务和保障。公司还将通过加大新型人影和气象环境装备，尤其是集成化、一体化人影装备的研发，加大气象环境保障项目的推进，进一步巩固和发展公司在人影和气象装备领域的产品优势。

公司劣势：除了原有的航天科技集团下属中天火箭公司之外，近年来又增加了兵器集团这个强劲的竞争对手，这些央企在资金、人才、技术等方面都十分雄厚，一些民营企业也在介入人工影响天气燃爆器材的生产，存在着供

大于求的风险。主要竞争对手中天火箭的成功上市，竞争实力得到加强，给公司带来更大冲击。相对于中天火箭而言，公司在西北片区的市场占有率较低。

9、人影领域火箭弹和作战火箭弹是否有一定技术相关性，会有向作战用火箭弹这一军品领域的转化和拓展吗？

答：人影火箭弹和作战火箭弹具有一定的技术相关性，公司基本具备从事作战火箭弹研发和生产的技术基础和生产条件。但武器装备的研发生产受制于资格、资质许可限制，目前公司未取得作战火箭弹的科研生产和资格资质的许可，也未有研发生产作战火箭弹的计划。但公司利用人影火箭的技术，正在积极开发气象环境用探空火箭、引雷火箭及军事训练用模拟火箭等相关产品，部分产品已通过技术鉴定并投入使用。

10、请领导介绍一下子公司国科特装和南京国科的业务和经营情况？

答：国科特装主要生产人工影响天气作业的相关配套设备，主要业务为人工影响天气作业装备、气象设备、环境监测设备的设计、生产、销售及相关技术咨询与服务、汽车销售等，公司先后批准为国家高新技术企业、全国科技型中小企业、江西省专精特新中小企业。2021 年国科特装实现营业收入 2,944.11 万元，净利润 155.27 万元。

南京国科主要业务产品包含计算机软硬件开发、销售、技术服务及技术转让；计算机系统工程、智能化系统工程等。近年来，南京国科的产品和服务相继应用于各级政府气象、交通、城市管理部门以及港口水务系统、医院、电力等行业。南京国科与民政部 101 所合作研发的智慧殡葬物联网平台已经试用，效果良好。南京国科配合新余国科在智慧殡葬、智慧水务、智慧工厂、智慧园区、智慧气象、智慧环境、智慧应急等数字化产业领域取得重要进展，签订了不少合同。南京国科自成立以来，与南京理工大学、南京邮电大学、南京大学、浙江大学等高校开展产学研合作，取得了丰硕的科研成果以及良好的社会效益，相关成果在行业领域内处于领先地位。2021 年南京国科实现营业收入 1,878.84 万元，净利润 230.77 万元。

11、公司外贸业务的收入体量和利润率水平，这一块有什么拓展和计划吗？

答：国家对军品出口实施严格的许可制度，军品出口须通过军贸公司进行，公司的军贸产品由军贸公司负责与公司订货，再由军贸公司对外出口。公司不直接开展对外贸业务，公司产品主要配套于总体单位厂家，由总体单位通过军贸公司出口。公司外贸业务体量不大，相对国内业务在

收入上相对较小，同类产品利润率相对国内直销的较低。鉴于外贸利润率相对较低，在公司目前订单较为充足的情况下，对于外贸业务，公司暂未考虑加大市场开发力度，目前公司的外贸业务主要依赖总体厂家和外贸公司给公司下达订单。

12、公司年报中披露 22 年经营目标是营收和利润总额增长不低于 10%，如何理解这一增速？

答：公司制定 2022 年经营目标是营收和利润总额增长不低于 10%，制定这样的目标是综合了国际国内宏观环境的分析和公司的科研生产能力得出的较为客观谨慎的目标。在外部宏观环境没有发生大的意想不到的变化和未考虑公司并购带来的影响外，公司军品业务预计市场需求有较大增长，但受制于公司产能的影响，从量的角度分析增长空间有限，我们主要是通过调整产品结构，增加高附加值产品的销售，来提高公司的营收和利润。民品传统上的业务还是以人工影响天气为主，国内人工影响天气行业的竞争格局不会发生太大的变化，人工影响天气业务较大程度上受气候变化的影响，当气候未发生重大变化和未出现重大自然灾害时，防雹增雨的市场需求不会有太大增长。而我们着力开展的气象观测探测装备新型业务，目前在新产品和新市场的开发能力还有所不足。虽然我们制定 2022 年的营收和利润增长目标是不低于 10%，但我们一定会努力争取实现更高的增长。要实现更高的增长，还要取决于公司正在开发的新产品能否尽快实现量产和销售，正在推进的新项目能否尽快落地，这些新产品、新项目由于技术和用户等方面的原因，短期内预计难以实现量产或落地，为此，我们将尽力而为。

13、江西军工集团下的国泰集团，主要做民爆产品，与公司业务的关联开展情况？

答：国泰集团主要民爆产品为工业炸药、工业雷管及工业索类等民用爆破器材，同时为矿山、基建项目等提供爆破服务，产品技术标准由工信部负责组织制订。而新余国科民爆产品为防雹增雨火箭弹、催化剂烟条、焰弹等人工影响天气燃爆器材，是根据国家气象主管部门提出的技术标准及验收规则，应用军用火工品技术研发的军转民用特种民爆器材类产品，主要应用于人工影响天气，与工业炸药、工业雷管在细分上属于不同类型、不同用途、不同领域的产品，此类产品的技术鉴定工作和使用许可由国家气象主管部门组织，产品的验收由国家气象局主管部门指定的中国气象局上海物管处负责，用户主要是各地人工影响天气部门。新余国科与国泰集团虽然都有民爆行业相关业务，但不存在同业竞争问题。

新余国科与国泰集团下属新余国泰公司由于历史沿革

	<p>及地理位置等原因，在日常经营中存在极少量的关联交易，均按照公平、公允和等价有偿的原则进行，交易价格按市场公认的合理价格确定。2021 年与国泰集团下属企业发生的关联采购和关联销售金额总计 31.96 万元，关联交易金额非常小。</p> <p>14、请问国内火工品竞争格局怎样，国内火工品企业有什么样的扩产计划？</p> <p>答：由于军工行业具有较大的保密性，我们无法从公开途径获得其他火工品企业具体经营数据，但通过市场走访了解，目前国内从事火工品生产的企业有十家左右，主要分布于中国兵器集团、中国兵装集团、航天科技集团等央企及地方国有军工企业，由于火工品行业有较高的技术门槛以及一定的危险性，且需要取得相应的装备承制单位资格证书、武器装备科研生产许可资质以及保密资质等，目前基本上没有民营企业进入。中国兵器集团、中国兵装集团等央企下面的火工品企业主要用于内部配套，部分产品也销售给其他军工企业。</p> <p>公司自成立以来，有五十多年从事火工品行业的研发、生产经验，与全国主要武器装备厂家建立了长期稳定的合作关系，在军用火工品领域具有较高知名度和影响力。公司的军用火工品种类丰富，在产和在研产品 400 多个品种，是国内军用火工品涉及门类最全和品种最多的企业之一。火工品的核心技术在于药剂，公司在火工药剂方面具有自主可控的核心技术，具有较强的研发优势。在整个火工品市场销售规模上，公司大约在前三到前五名之间。但在央企和地方军工集团内部火工品配套的市场之外，在国内火工品公开销售市场上，公司火工品市场占有率靠前，尤其在枪弹底火类产品上，公司市场占有率最高，且规模最大。技术方面，其他火工品企业也各自具有自身的优势，如航天科技集团下属的某企业在航天用火工品领域具有明显优势。</p> <p>国内军用火工品企业的扩产计划，属于军工保密信息，无法通过公开渠道获得具体的信息。新余国科有计划进行火工品扩产，以满足火工品市场日益增加的需求。后续若有扩产项目推出，在履行完必要的决策程序后，我们将及时予以公告，你们可以关注公司的公告。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022 年 04 月 22 日