

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：2023-006

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	德邦证券：何思源 德邦证券：杨若愚 融通基金：钱佳兴
时间	2023年11月24日（星期五）上午10:00-11:00
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、董事会秘书：颜吉成
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，随后与投资者进行了互动交流。</p> <p>主要内容如下：</p> <p>1、公司增长比较稳定，军品大爆发的时候也是稳定的，是什么原因呢？</p> <p>答：主要受制于产能的限制，首先军用火工品要保证安全，其次也不能找外包，这几年略有增长主要还是边干边想提高生产效率的办法，另一方面通过新产品研发、产品结构的调整，提高了产值。</p> <p>2、能否介绍一下军品主要客户的具体情况？</p> <p>答：军品产品客户、产量、价格都属保密，但是有个大的范围，海陆空、火箭军、战略支援部队、公安、武警用的弹药等武器装备都要用到我们的产品、用到我们的火工品，因此从这个角度，以上都是公司最终的客户；就下游总装厂家而言，兵器集团、兵装集团、中国船舶、航天科技、航空集团等主要的军工集团公司都是我们的客户。</p>

3、公司军品业务的增长策略是订单牵引性还是主要某个产品的研发突破？

答：主要还是下游产品订单牵引性的，下游总装单位有新产品研发任务，就会寻找配套的上游火工品研发厂家，我们通过竞标或其他方式获得研制任务后着手开展新产品的研发工作，待研发成功，下游总体单位获得军方的订单后再将配套生产任务分配到上游厂家。

4、后续军品重点突破的方向是什么？

答：一方面，无论是火工元件、火工装置还是火工系统，或者无论是第三代火工品还是第四代、第五代火工品，理论上只要市场有要求，我们公司基本上都是有能力进行开发研制。由于军用火工品属订单牵引性的特点，我们重点是关注高精尖、高附加值、国家高新工程配套项目、国家重点武器装备配套项目，只要下游有需求，我们就会积极争取，从应用的角度，配套于远火、导弹上的点火装置是目前主要发展方向。

5、公司目前的生产产能利用率如何？

答：军品方面枪弹底火是满负荷的生产，军品任务非常充足，所以下一步产能提升的规划一是通过技术改造，把人均效能提高上去；二是优化产品结构，通过调整产品结构来提升公司的产值、营收规模，单靠现有产品的产量增长和人员的增长来增加产值还是非常有限的，重点还是需要调整产品结构，这才是稳住现有存量，提高增量的有效举措；三是通过实施特种器材生产线建设项目扩大产能。

6、技术改造后，产能会有多大幅度的提升？

答：会有较大幅度的提升，包括产品质量、生产效率、本质安全均会提到提升，从目前正在实施的几个小的技改项目来看，总体上效果很好，人员得到了减少，生产效率得到了提升，本质安全保障也有较大提升。目前计划实施的几个技改项目能够顺利落地的话，产能的提升，预估总体上会有 10% 以上的提升空间，具体提升多少尚需在实践中验证。

7、公司以前提到过国内火工品行业的厂家不过十来家，请问贵公司规模方面在同行业的地位如何？

答：其实由于军工企业，除了上市公司会披露军品的销售收入外，其他非上市公司的数据都是不公开的，公司销售部门也是通过走访了解，大体上只能说我们在同行业中排名前三到五名的样子。

8、民品未来展望如何？

答：一方面民品还是有一定的增长空间，但总体上感觉增长有限，这主要是因为人工影响天气产品不太可能有爆发式的需求；二是我们重点还是要努力开发出适合市场需求、产品质量好、有竞争力的产品，这才是保证民品增长的核心要义。目前公司在民品新产品研发方面还是有些储备，机动人影观测作业指挥车属国内第一家开发的系统化、集成化、一体化的人影观测作业指挥系统，并已在国内开始销售，成为公司民品新的经济增长点。

9、通过查看公司年报财务数据，其中收入并没有受到什么影响，还是保持一个正增长，请问在产能方面有什么规划？

答：公司基于目前现有产品订单充足的情况，面临着产能不足，扩能是早有谋划，之前我们披露了特种器材生产线建设项目，征地 173 亩，之前已立过项，由于涉及国土规划的调整，政府部门一直没有把项目建设所需土地挂牌出来，该项目建在仙女湖区新余国科火工品科研生产基地的西南边。等土地挂牌出来我们会摘牌开始着手特种器材生产线建设，提高公司产能。

10、我们产品独供和与其他厂家一起配套哪种情况更多？

答：一般来讲，有个优先配套，不叫独供，从采购角度为避免相关风险，一般不会独供，尽量避免单一来源。

11、在产能扩产方面，除了面临土地问题，技术方面存在难度吗？

答：目前传统常规的技术没有难度，扩能是在我们现有的条件上进行技术升级改造，相关产品都有试制或小批量生产经验，重点是通过扩能朝集成化、自动化、数字化方向发展，我们需要在采用最新最先进的工艺方面多加研究。除了特种器材生产线建设项目，目前还有几条生产线正在实施技术改造，今年预计投资 1000 多万元进行技术改造，明年也还有几个技术改造项目。

12、公司最近披露了关于组织机构调整的公告，就设立营销中心和技改办方面能否解读一下？

答：为进一步强化和规范公司的管理，提高公司运营效率，完善内部组织管理，同时结合公司战略规划和管理需要，设立“营销中心”，将原军民品销售、招投标、销售后勤、销售服务等职能整合划入营销中心，营销中心下设销售一部、销售二部、销售服务部；之前公司的军民品销售分开由不同的部门销售，分管领导也是由不同的领导分管，造成各自为战的现状，且两用产品的销售由谁负责常常需要临时来界定，在信息沟通和资源互补方面存在一些问题。“设立技改办”，目的是为了加强技术改造的力度，一开始技术改造工

	<p>作主要由有关部门抽调人员兼职开展工作，现在技术改造工作量应该较多，而且会有一个较长的周期，所以我们正式成立技改办。</p> <p>13、公司的外贸出口流程是什么样的？</p> <p>答：公司的海外出口业务为间接出口业务，主要是公司通过保利、北方、京安三家军品外贸公司，他们和外国企业签订合同后，军贸公司再找我公司供货。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 11 月 24 日