

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：2024-005

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	长江证券：张晨晨 东方资管：金春 国寿安保：高志鹏 鑫元基金：费凡
时间	2024年6月27日（星期四）上午10:00-11:30
地点	江西省新余市仙女湖湖区观巢镇松山江村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、公司厂区分为仙女湖区观巢镇厂区、高新区光明路厂区，请问这两个厂区在功能定位上有什么不同？</p> <p>答：母公司新余国科注册地和办公、生产地址都是在新余市仙女湖区观巢镇，该厂区主要承担的是军用火工品、军事训练器材、人工影响天气燃爆器材、气象探空火箭、引雷火箭、灭火火箭等具有一定危险性质的器材类产品的研制生产，这些产品的生产有安全距离的要求，因此需要远离人口密集的地方。而高新区光明路厂区主要是母公司的展厅、子公司国科特装和国科气象的办公、生产厂区，主要承担的是人工影响天气作业设备、储存装置、特种车辆、气象观探测装备等设备装备类、非危化品的研发、生产和服务等。</p> <p>2、公司2018年收购南京国科公司的定位是什么？</p> <p>答：公司在上市前就与南京国科的前身南京硕磊软件科技有</p>

限公司有业务往来，双方比较知根知底，随着两化融合、互
联网+、物联网+等信息技术和产业的发展，企业意识到迫切

需要软件技术的加持才能促进企业的发展，跟上时代发展的步伐。在收购南京硕磊软件科技有限公司前，企业也曾试图通过招聘软件人才建立自己的软件开发队伍，曾一次性通过校招招聘了多名软件专业的大学生包括 1-2 名研究生，但因企业所处的地区环境及企业本身薪酬结构等原因，难以留住软件专业相关人才。而南京国科身处南京，南京有南京信息工程大学、解放军理工大学、南京大学等多所重点大学及全国有名的气象专业，因此公司决定收购南京硕磊软件科技有限公司来充实公司的软件技术力量，促进企业现有产业的发展，同时开拓公司的软件业务。

目前南京国科的定位是：围绕智慧人影、智慧气象、智慧水务、智慧殡葬、智慧环测、智慧工厂、智慧园区、智慧交通、智慧水务等优势领域，在工业互联网、物联网、5G 移动通信、大数据、云计算、人工智能、虚拟现实、区块链方向加大研发力度，打造“5G 物联网大数据专业系统服务商”，努力打造成为新余国科集团公司的科技创新的重要引擎。

3、公司 2018 年设立北京分公司的定位是什么？

答：北京分公司作为公司在北京的窗口，引领着公司的规划、技术、市场等发展战略，积极对接中央军委气象主管部门及中国气象局、自然资源部、生态环境部、应急管理部、民政部等政府主管部门以及在北京的院校、研究机构，积极对接国家的有关军民融合气象保障专项工程、气象环境监测项目、应急保障项目、智慧殡葬项目等重大项目，为公司的发展提供有力支撑。同时，北京分公司也是公司对接北京周边地区军民品业务的平台。

4、公司正在实施的特种器材扩能建设，项目建设用地很难落实吗？

答：公司特种器材生产线建设项目，项目建设需要新购土地，公司已与当地政府协商，拟在公司现有厂区西南边空地上新建厂房，该地块属于集体所有制林地，土地若要挂牌出来涉及土地变性、征地补偿等，更重要的是涉及国土空间规划的调整，直到去年年底国土空间规划才批复下来，目前当地政府正在申请走土地挂牌程序，预计下半年可以把土地挂牌出来，届时在我们公司把土地摘牌到手后即可开工建设。

5、公司新的特种器材生产线建设项目需要多长时间可以投产？

答：公司根据市场变化情况，对原有的特种器材生产线建设

项目提出了调整，调整后的项目可研报告已经编制完成，公司已定于明天召开董事会审议。项目建设周期 36 个月，项目内容具体见明天董事会召开后发布的公告。

6、据说公司近几年技术改造力度不断加大，请问，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、本质安全均会得到提升。从目前正在实施的几个技改项目来看，总体上效果很好，人员得到了减少，生产效率得到了提高，本质安全保障也有较大提升。目前正在实施的几个技改项目能够顺利和稳定地投产使用的话，产能的提升，总体上会有 10%以上的提升空间。公司目前已经对曳光管、雷管、底火、降雨弹等产品及部份工序在实施自动化技术改造，现有的技改项目成功后，我们会继续推广，届时产能提升空间还将更大一些。

7、前面您提到技术改造会提高生产效率，实现少人化，那么多出来的人怎么安排？

答：一方面公司通过技术改造，确实减少了用工；另一方面，公司还在扩大生产，同时也有增加用工的需求；再就是公司每年都有到龄退休人员，原则上公司采用只退不进或多退少进的原则，尽量不增加生产工人，但公司会根据技术开发、经营管理的需要，适当增加技术和管理人员。

8、公司军品据说一年有生产二百多个品种，请问其中哪类军品的产量最大，占比多少？

答：从数量上看，公司的底火火帽类产量最大，也是市场占有率最高的产品，底火火帽类营业规模占到军品规模的 20%左右。

9、能否介绍一下军品主要客户的具体情况，最大的客户是哪个，军兵种方面谁是最大的用户？

答：军品产品的具体客户、产量、价格都属保密内容，但是有个大的范围，就下游总装厂家而言，兵装集团、兵器集团、中国船舶、航天科技、航空集团等主要的军工集团都是我们的客户，还有各省的地方军工企业，也是我们的重要客户；军兵种方面，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，都是公司最终的用户；目前最终用户方面，还是陆军的占比最大，其次是海军和空军，未来空军、海军的比重有逐渐提高的趋势。

10、公司每年的研发投入不少，研发强度基本上达到了 10%，请问公司的研发投入全靠自己吗？

	<p>答:研发投入主要靠自己，部分军品研发经费来自于下游总装单位提供的委托研发经费。</p> <p>11、公司的外贸出口流程是什么样的？公司的外贸主要是什产品？占比多少？</p> <p>答:我们不直接出口，公司的海外出口业务为间接出口业务，主要是通过保利、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。公司外贸目前占比还很小，具体外贸产品不方便透露。</p> <p>12、未来几年公司军品收入和利润的增长情况如何？</p> <p>答:要预测未来几年的军品增长情况，确实很难预测。军品市场受国内外宏观环境的影响、军品政策的影响等多重因素的影响，而且这些因素存在较大的不确定性。从公司自身所处行业及技术储备、在手订单以及科研项目中标情况来看，未来几年收入会有一些的增长，这个还是比较确定的，但利润增长的压力较大，一是上游原材料（有色金属、化工材料）涨价的影响，二是下游客户对产品降价的需求，三是产品结构调整单价提高但毛利率下降等。</p> <p>13、民品人工影响天气的市场未来展望如何？</p> <p>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，但今年中央发行一万亿超长期国债，专项用于国家重大战略实施和重点领域安全能力建设，应该对拉动民品需求有积极作用；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。另外，公司还有一些其它的民品新产品正在研发，有些已经在市场上试用，希望不久的将来有一个好的增长。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年6月27日