证券代码：688543

证券简称：国科军工

江西国科军工集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	兴业证券：石康、徐东晓 广发证券：邵艺阳 申万宏源：达邵炜 中金公司：刘婧 西部证券：李雨泉 上海证券：赵军伟 华西证券：林熹 兴业证券：徐东晓 惠升基金：黄竞 湘财基金：姜申、钱睿南 中银基金：王伟然 国泰基金：谢泓才 国金基金：范亮 长城基金：杨维维、高明豪 平安基金：王修宝 民生加银基金：董士萱 汇丰晋信基金：晏建树 融通基金：江怡龙 华泰柏瑞基金：陆从珍 汇丰晋信基金：马军

	<p>鸿途资本：杨荣</p> <p>旌安投资：李泽恺</p> <p>友安众晟资产：张恒辉</p> <p>国泰海通资管：李煜</p> <p>上海枫缘私募基金管理有限公司：李秋生、邵亮</p> <p>北京文博启胜投资有限公司：程严、白天、许文琪</p>
时间	2025年7月4日（星期五）上午 10:00-12:00
地点	公司多功能会议室
上市公司接待人员姓名	<p>董事长余永安先生</p> <p>财务总监、董事会秘书邓卫勇先生</p> <p>证券事务代表熊文茜女士</p> <p>投资者关系事务代表戴子琦女士</p>
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，公司董事长、总经理余永安先生从公司服务国防事业介绍了公司发展历程，同时从回报股东和员工发展方面对近期经营情况及未来规划与投资者进行了互动交流。</p> <p>主要内容如下：</p> <p>1.今年是十四五收官之年，请问公司今年整体经营发展的态势如何？</p> <p>您好！公司目前各项业务开展良好,在手订单充足。公司根据“十四五”规划及年度目标要求,深刻理解国内外形势变化带来的机遇和挑战,多方式创新性开展工作,咬定目标不放松、群策群力谋发展、多措并举控风险;确保全年目标、任务完成。感谢您的关注!谢谢!</p> <p>2、展望下一个五年，请问公司如何布局的。</p> <p>您好!面对新形势新机遇,公司将继续坚持以国内市场为主,积极开拓国际市场。另外,公司通过加快推进扩能项目建设以满足新批产任务交付及拓展产业链进入航天动力领域,同时发力固体发动机总体研产一体化;弹药装备方面,持续加大中口径弹药</p>

研发，围绕多弹种、智能化方向拓展，未来十五五期间在营业收入、净利润保持年均不低于 15% 复合增长目标。立足主责主业发展加快寻求公司产业链端项目合作进行外延式拓展，力争在较快时间助力营业规模增长。公司将围绕既定发展战略，积极应对市场环境变化，持续加强产品布局、技术储备及市场推广力度，持续提升公司综合竞争能力和盈利能力。谢谢！

3、请问公司今年是否有军贸业务，未来如何开拓军贸业务？

您好！公司每年均有军贸业务。近年,公司按国家行业管理要求,在运营风险可控、合规框架下多措并举加大军贸市场开拓。首先，推动现有型号产品出口，同时结合国际需求开发多场景适配新型弹药；其次，依托核心技术与高效制备凸显性价比优势，重点推广低成本制导火箭弹等武器装备；另外，公司积极推广现有产品、技术参与国内行业展会等军品装备交流会深化与军贸公司及国际客户合作，提升公司在国际军贸市场的知名度，增强公司在国际军贸市场的竞争力,从而有效拓宽业务发展空间。谢谢！

4、请问公司动力模块业务的需求如何，产能够不够？

您好！导弹（火箭）固体发动机动力模块板块在 2024 年实现了快速增长，成为公司业绩增长的重要驱动力。随着国防现代化建设对导弹武器装备性能要求的不断提高，公司积极顺应市场趋势，加大在该板块的研发投入与技术创新力度。成功突破多项关键技术，如：无人机长航时助推、新型推进剂配方及安全高效制备等技术，显著提升了产品的性能指标和生产效率，使产品在市场上更具竞争力。同时，深化与核心客户的战略合作关系，积极参与军方武器装备型号项目的竞标与研发，凭借先进的技术和优质的产品，获得了更多项目订单，实现了产品交付量的大幅增长。

公司于 2023 年前瞻性布局，启动总投资 8.1 亿元的“动力模块能力建设项目”，持续扩大产能，为规模化发展筑牢根基，

截至目前该项目建设用地征地等前期筹备工作已完成或实施中。
谢谢！

5、请问公司一季度业绩下滑是什么原因导致的？军工行业是否存在季节性波动？

您好！一季度营收有所下降,主要系上游火工品等原材料交付滞后,影响产品生产及交付进度所致。公司目前各项业务开展良好,在手订单充足。另外,公司产品销售呈现明显的季节性特征,一般在第三、四季度收入占比较高,主要是军品行业特点所决定。军品采购具有较强的计划性,公司主要产品为总装产品和核心配套产品,总装产品一般上半年进行零部件生产,下半年特别是第四季度进行总装、军品验收及交付。谢谢！

6、请介绍下公司的市场布局。

您好！公司基于自身长期的研发经验和技術积累,深度挖掘军方需求,从材料创新、结构优化和性能提升等角度进行技术突破,研制生产的主要产品为我军主战装备主用弹药或其关键部件,能够满足我军最新的作战效能和应用环境需求,产品技术水平和性能得到了军方单位等终端客户的认可。公司与军工央企集团 B、军工集团 C、军工集团 D、军工集团 G 建立良好合作关系,是军工集团 F 某单位的战略合作伙伴。公司与军工单位 C18、军工单位 C16、军工单位 C6、军工单位 C19、军工单位 D5 等单位建立合作关系,持续扩宽客户范围,提升公司市场影响力和竞争力。同时,公司积极拓展国际市场,参与国际军贸竞争。通过参加各类国际防务展,展示公司先进产品与技術,提升国际知名度,与多家国外客户建立合作意向,逐步打开国际市场局面。2024年,公司组织参加了第十五届中国国际航空航天博览会,全面展示公司强化军工核心能力建设、加快武器装备现代化建设的创新成果;近百件展品覆盖导弹(火箭)固体发动机及装药、单兵武器系统、弹药、引信及战斗部等领域,其中 50% 产品首次亮相。

	谢谢!
附件清单 (如有)	