

证券代码：688543

公司简称：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：2025-004

投资者关系 活动类别	业绩说明会
活动主题	国科军工 2025 年第三季度业绩说明会
时间	2025 年 10 月 29 日 15:00-16:00
地点/方式	上证路演中心 https://roadshow.sseinfo.com 网络文字互动
参会人员	董事长：余永安 副董事长、总经理：黄军华 董事会秘书、财务总监：邓卫勇 独立董事：朱星文、易蓉、段卓平
投资者关系 活动主要内 容介绍	问题一：尊敬的独董朱星文先生，您好！作为独立第三方，请从监督角度回答以下问题：（1）公司应收账款风险是否已纳入管理层考核？独立董事在风险管控方面提出了哪些监督建议？（2）三费占比上升 50.73%是否合理？是否存在费用管控不足或无效支出？独立董事如何评估管理层费用使用的效率？（3）在股东回报方面，公司未来是否会考虑通过回购、股权激励等方式增强投资者信心？独立董事如何看待中小股东权益保护？ 回答：尊敬的投资者，您好！公司从成立以来就制定了较完善的应收账款管理制度，同时将销售回款纳入公司管理层及市场销售人员年度绩效考核，近几年销售回款均高于营业收入；董事会薪酬委员每年定期对公司高级管理人员的薪酬发放、员工薪酬制度设计及发放进行审核。三费的上升主要来源于销售费用及管理费用摊销

	本年新增股份支付 1100 余万元；财务费用是受国家金融行业调控，理财收益减少 660 余万元，财务费用较上年同期减少 150 万元，费用管控未见异常。关于股东回报方面，公司始终重视中小投资者权益保护，综合考虑了公司经营状况、现金流水平及行业发展阶段，在符合《公司法》《公司章程》及监管要求的前提下，提出了回购股份、股权激励计划等方案，相关方案经充分论证并履行法定决策程序，确保兼顾公司长远发展与股东回报。感谢您对公司的关注！ 问题二：尊敬的黄军华总经理，您好！公司公告称在手订单充足，但第三季度营收仍下滑。请问：（1）订单执行是否存在延迟或转化效率问题？公司计划采取哪些措施加快订单交付与收入确认？（2）销售费用、管理费用、财务费用合计同比增长 50.73%，其中哪些费用增长最为显著？如何优化费用结构以提升经营效率？（3）公司是否通过数字化管理或智能制造提升生产效率？在人工成本或原材料成本上升的背景下，如何控制成本？ 回答：尊敬的投资者，您好！截止 2025 年三季度公司营业收入与上年持平，公司目前各项业务开展良好，呈现稳中有升态势，年度经营计划稳步推进中。销售费用及管理费用的增长主要来源于新增股份支付，本年度增长 1100 余万元；财务费用受国家金融行业调控，理财收益减少 660 余万元，财务费用较上年同期减少 150 万元。公司持续完善提升数字化管理和智能制造的生产能力，实现降本增效。感谢您的关注！ 问题三：一．企业 2025 年无论营业额、利润都遇到增长瓶颈，请问未来的利润和营业额靠什么突破创新增长？二．今年指数涨了将近一千点，各大股东相继减持，企业股价基本原地踏步失去活力，是否有不可告人一面，三．另外公司是否参与资本运作发展计划 回答：感谢您对公司经营发展的关注。截止 2025 年三季度公司目前各项业务开展良好，呈现稳中有升态势，按照年度经营计划稳
--	---

步推进。关于股价表现及信息披露情况，公司始终严格遵守《证券法》《上市公司信息披露管理办法》等法律法规，不存在任何应披露未披露的重大事项，更无所谓“不可告人”的情况，所有经营信息均通过上海证券交易所网站等法定渠道及时、准确、完整披露，保障投资者知情权。股价表现受宏观经济环境、资本市场情绪、行业周期波动等多重外部因素影响，具有阶段性特征，敬请注意投资风险。公司持续关注产业链上下游具备技术协同、产能互补的优质标的，相关工作需结合行业政策、标的质量等多因素综合推进。若未来开展实质性资本运作，公司将严格按照监管要求履行董事会、股东会审议程序，并及时进行信息披露。感谢您的关注！

问题四：公司军贸业务有什么进展？

回答：尊敬的投资者您好！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，现已取得较好成效并具备未来的可持续性。首先，推动现有导弹（火箭）固体发动机动力模块、中小口径常规弹药业务领域型号产品出口，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。由此可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。感谢您的关注！

问题五：尊敬的邓卫勇先生，您好！作为财务总监，您如何看待当前财务数据中的潜在风险与机会？（1）应收账款占利润比例高达 229.7%，是否存在回款风险？公司采取了哪些措施加强应收账款管理？（2）经营性现金流同比大增 120.77%，但每股净资产下降 13.65%，如何平衡短期现金流改善与长期股东价值？（3）公司 2025 年前三季度拟派发现金红利 0.097 元/股，在利润承压的情况下，未来分红政策是否会调整？如何兼顾股东回报与研发投入？

回答：尊敬的投资者，您好！公司近几年，销售回款均超营业

收入，军品回款较为集中在年末与下一年年初；同时，公司制定了相应的应收账款管理制度，并且定期组织专项会议跟踪落实回款情况，控制回款风险。公司分红政策将继续按照公司相关政策进行。公司一直注重高质量的研发投入，保障公司可持续发展，以实现持续回报股东。感谢您的关注！

问题六：尊敬的余永安董事长，您好！国科军工 2025 年前三季度面临营收同比下降 13.37%的挑战，但毛利率和净利率显著提升。请问：（1）在国防军工行业竞争加剧的背景下，公司如何通过技术创新或产品升级维持盈利能力？十四五收官之年，公司如何确保年度目标达成？（2）公司导弹和火箭弹业务占比高，未来是否会加大主用弹药、特种弹药等新领域的研发投入？如何平衡传统优势业务与新业务的风险？（3）民品市场拓展方面，公司是否有明确计划进入更多商业领域（如航天、航空），以降低对单一军品市场的依赖？

回答：尊敬的投资者，您好！前三季度公司累计营业收入 7.75 亿元，同比增长 1.49%，公司目前各项业务开展良好，在手订单充足。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研发，围绕多弹种、智能化方向拓展，保持现有增长趋势。公司导弹（火箭）固体发动机总体研产一体化早期实现商业航天业务合作，不仅能够满足低空卫星发射的技术要求并可实现低成本化。在生产能力允许的情况下，可适时拓展商业航天领域业务。感谢您的关注！

问题七：公司最近有没有取得新的订单？

回答：尊敬的投资者，您好！公司目前在手订单饱满，导弹（火箭）固体发动机动力模块的军贸订单创历史新高；弹药领域近期参

与了某系统的总装测试项目的竞标，取得了第一名的成绩。该项目意味着公司在承接制导炮弹总装任务方面迈出了坚实的一步。为公司未来承接更多制导弹药科研生产任务奠定坚实的基础，实现公司从中小口径常规弹药领域向新质新域制导弹药领域转型升级。感谢您的关注！

问题八：公司上半年业绩下滑的一个原因是上游专用原材料供给不及预期，目前该问题是否已经解决？

回答：尊敬的投资者，您好！至 2025 年 6 月下旬，上游专用原材料恢复正常供给，公司目前各项业务开展良好，呈现稳中有升态势。感谢您的关注！

问题九：2024 年 10 月，江西省军工控股集团对某投资并购项目财务顾问机构采购项目进行国内招标并顺利完成。请问公司曾有过该并购项目的洽谈吗？同时，公司也表示过“公司正寻求与公司主业相关的产业投资中；紧密关注未来新兴产业，适时开展新领域产业的投资并购，做强做大公司产业。”请问现在进展如何？

回答：尊敬的投资者，您好！公司一直聚焦主责主业及其产业链，紧密关注未来新兴产业，发挥综合优势，正持续围绕主责主业及其产业链、新领域产业的项目开展调研活动。公司如有相关计划，将严格按照相关法律法规及时履行信息披露义务，请以公司公告为准。感谢您的关注！

问题十：请问国科军工各项主营业务模块（弹药装备、导弹固体发动机等）营收占比大致为多少？哪一块业务占比最高？

回答：尊敬的投资者，您好！截止 2025 年三季度，公司弹药装备营业收入占比 43%，导弹固体发动机装药及安全控制装置营业收入占比为 51%。感谢您的关注！

	问题十一：请问国科军工的主要业务弹药装备和导弹固体发动机动力与控制产品的毛利率分别是多少？ 回答：尊敬的投资者，您好！公司弹药装备和导弹固体发动机动力与控制产品的定价来源于市场竞标及下游客户协商，各个产品毛利率不一！感谢您的关注！
--	--