

证券代码： 000547

证券简称： 航天发展

航天工业发展股份有限公司
2022 年度及 2023 年第一季度业绩说明会
投资者关系活动记录表

编号：20230515

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 checked="" 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"/> 现场参观 <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	投资者网上提问
时间	2023 年 5 月 15 日 (周一) 16:00~17:30
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事长胡庆荣；董事、总经理梁东宇；独立董事胡俞越；总会计师、总法律顾问王强；董事会秘书吴小兰等。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、对核心资产航天长峰近几年收入、净利润快速下滑的问题有什么具体的办法，公司准备采取哪些具体措施？</p> <p>答：投资者您好！在市场拓展方面，一是加强与客户深入沟通，充分了解客户需求，制定更贴合客户诉求的产品和服务方案；二是狠抓经营和市场拓展，加大市场拓展力度，拓宽市场渠道；三是加大关键技术攻关和创新，推动产品升级，提升产品核心竞争力。在成本控制方面，一是将降低成本设计理念、智能化产品制造、供应链管控和现代化组织管理向研制生产各个环节落实。二是提前预估和分析材料需求，结合价格波动制定合理的采购计划，提高集中采购力度；三是深入推进产业成本工程，严格成本控制，合理安排生产计划，强化项目预算管控和全生命周期管理，确保采购成本得到有效控制。</p>

2、请问研发费用这块，四个板块哪个会多一些？

答：投资者您好！公司数字蓝军与蓝军装备板块研发支出占比超过 50%。公司高度重视科研生产工作，不断加大研发投入，努力提升核心竞争力。

3、请问您专网有什么样的机遇和市场？

答：投资者您好！随着 5G 在垂直行业的逐步应用推广，公司 2022 年紧随行业发展趋势，持续推进 5G 专网重点项目落地实施，深化 5G 专网领域核心网、承载网、接入网的行业定制化应用研究和关键技术攻关；深化无线基站、时敏交换和特种通信三大产品线协同发展。公司将大力深化 5G 在智慧矿山、信息安全管控等领域应用，与垂直行业深度融合应用，助力传统行业数字化转型升级，力争在专网领域形成更大突破。

4、请问您如何看待微系统这个行业？有没有对这个产业进行规划？

答：投资者您好！在电子信息装备小型化、网络化、智能化的推动下，微系统领域技术迅速发展，带动微系统产品的应用需求增加。公司微系统业务重点围绕复杂微系统和核心系统级芯片主营业务发展方向，持续推动技术研发，不断深化以数模混合 SoC、相控阵微阵列为代表的一体化设计集成能力，积极推进产业化项目拓展与市场挖掘。但目前微系统市场订单受日渐加剧的竞争态势等因素影响面临较大挑战。

5、2022 年数字蓝军与蓝军装备产品（“蓝军”）占公司总收入 41.58%，为公司最重要的业务。蓝军提供方是南京长峰吗？这个公司 2022 亏损一亿多。蓝军不是定制生产吗，请解释为什么会有这么多损失而且如果持续航天发展会不会无法持续经营？公司有什么具体举措，例如追究管理者的责任，扭转当前的局面？2023 年一季度继续亏损，一季报解释是“部分子公司人员结构及薪酬调整人工增加”，请问是否给南京长峰反倒增加了薪酬？

答：投资者您好！南京长峰营收下滑主要受行业客户采购波动影响，多个蓝军项目未能按期启动且项目金额、生产、交付及

回款进度未达预期，同时体系级项目和重大项目处于论证阶段，未能形成经济效益的有力支撑。一季度用人成本同比上年有一定增幅，一是 2022 年下半年调整了薪酬，导致 2023 年一季度薪酬同比有所增长；二是为实现蓝军板块业务进一步产业化、规模化、体系化发展的需要，公司 2022 年成立了蓝军研究院，总体部和科技发展部招募了部分高水平高学历的人才，薪酬相对较高，导致 2023 年一季度薪酬同比增长。

6、请问胡董，公司蓝军业务市场状况这两年是否发生了较大变化，如竞争加剧、价格战严重，市场容量已达天花板？未来发展的空间在哪里？

答：投资者您好！近年行业客户采购出现了一定的波动，但当前国防建设不断向数字化、网络化、智能化新阶段迈进，军队信息化建设、装备更新换代进程不断加速，装备建设向一体化联合作战下的体系建设转变。当前以数字蓝军和电子蓝军为代表的军事信息装备成为军事作战效能的“倍增器”，发挥的作用越来越大，应用领域不断深化。同时随着国防现代化建设快速推进，部队装备加快升级换代，实战化训练不断提升，红蓝对抗实兵演练进一步加强，市场前景可期。

7、为何应收账款、存货逐年增长、居高不下，未来能否采取措施降低？

答：投资者您好！公司主要产品为定制化产品且主要客户为军方及科研院所，其应收账款回款周期相对较长，加之公司主要产品生产周期较长，部分产品生产周期甚至超过一年以上，叠加企业近年在研项目较多，投入和占用企业的资源较大，因此应收账款和存货也整体呈上升趋势。公司将全力保生产、促交付，同时着力压降“两金”，确保资金回笼。

8、请问公司有卫星互联网等“新基建”的概念吗？请问天目公司的卫星业务是具体如何？

答：投资者您好！航天天目（重庆）卫星科技有限公司拟开展商业天基气象数据服务相关业务。

9、1、公司 22 年 4 季度和 23 年 1 季度大幅亏损，营收大幅下降，公司对此作何解释，管理层是否要为此负责，是否有相应惩罚措施，是否有压实责任，为何管理费用不降反增？

2、公司近几件并购项目开始陆续暴雷，公司并购是否存在较大问题？对子公司是否失去管控？

3、22 年营收大幅下降，23 年一季度公司营收更是腰斩，公司子公司航天长峰商誉是否存在较大计提减值可能？

4、公司是否有在接洽资产注入事宜？

答：投资者您好！1、2022 年公司因受行业客户采购波动、生产要素成本上涨等因素影响，重要控股及参股公司新签合同金额较上年下降，生产、交付及回款进度未达预期，营业收入确认推迟、毛利下降、资产减值损失增加，公司业绩出现下滑。公司所持证券资产股价下降，进一步影响了 2022 年利润。管理费用出现一定上涨主要受部分子公司人员增加及结构调整等因素影响导致。公司已制定年度经营计划，强化技术研发攻关能力，大力开拓市场，争取新签合同，全力保生产、促交付，同时着力压降“两金”，确保资金回笼。2、公司历史并购了航天仿真、江苏大洋、航天开元、南京壹进制四家单位，并参股了锐安科技。相关收并购均是为了聚焦核心主责主业，促进战略布局和产业升级。公司构建了规范内控管理体系，督导投资并购的增量单位落实审计和风控业务管理要求，定期开展对日常经营业务活动的监测。3、公司每年对合并形成的商誉进行减值测试，并在财务报告中详细披露。同时，由会计师事务所对相关事项进行审计，并聘请专业评估机构出具专业意见。南京长峰并不在公司商誉资产组内，不存在商誉减值计提情况。4、公司未来如有资产注入等安排，公司将严格按照相关法律法规的要求，履行相应的法律程序以及信息披露义务。

10、刚才您回复“南京长峰并不在公司商誉资产组内，”这个和年报一致吗？

答：截至 2022 年末，航天发展合并财务报表中商誉账面余

额 21.93 亿元（净值为 21.88 亿元），分别为“发行股份并购南京长峰航天电子科技有限公司”的商誉 204,503 万元（该商誉并不包含南京长峰公司）、“收购航天开元科技有限公司”的商誉 1,334.08 万元、“收购江苏大洋海洋装备有限公司”的商誉 563.80 万元及“发行股份收购南京壹进制信息科技有限公司”的商誉 12,909.88 万元。

11、你们季报和年报都说订单减少，作为国内唯一的电子蓝军，在这么高频率的军事演习为背景下，你们的订单为何会变少？管理能力差，订单被别的公司抢走了吗？

答：投资者您好！去年受行业客户采购波动等环境影响，公司电子蓝军领域的部分项目未启动，总量同比下降。去年开标项目中，公司电子蓝军投标的中标率高于公司往年水平。

12、创建世界一流航天防务电子信息科技公司有哪些措施去实现目标？亏损和世界一流之间的鸿沟怎么跨过？

答：投资者您好！公司正在深化论证“十四五”规划，努力创建世界一流，重点采取包括但不限于如下措施：一是狠抓重大项目培育落地，二是强化关键技术攻关和创新平台建设，三是引进和培养高层次人才，四是提升基础管理水平。通过“内生+外延”，实现高质量发展。

13、请问公司当年为何买广发证券股票，是否有利益关联？科工集团的应收款什么时候会到账。

答：投资者您好！广发证券系航天发展前身福建省福发股份有限公司于广发证券上市前投资。截至 2022 年 12 月 31 日，公司账面科工集团所属单位的合计应收账款占公司应收账款净额占比约 14%，相关款项将按照项目进度及合同约定回款。公司将全面加强应收账款回收管理工作，统筹推进各类项目结算和回款。

14、航天发展 2022 年度和 2023 年一季度业绩不及预期，公司 2023 年 ROE 考核的目标？完成目标的手段措施？

答：投资者您好！公司已制定 2023 年经营计划，将以市场

需求为核心，不断加大研发投入，从满足市场需求向牵引需求过度；大力开拓市场，深化营销体系建设，在稳固现有客户、保证现有市场的同时积极争取新客户，力争进入新市场、新领域；加强内部单位间协同，建立营销信息及成果共享机制，深化市场信息、科研生产等领域的合作，发挥好“协同效应”，争取“大订单”、拓展新市场；重点关注大额合同、新领域、战略性和重大意义项目，努力提高新签合同的数量和额度。

15、股价一直跌，公司考虑过增持股份吗

答：投资者您好！公司后续如有增持、回购等工作安排，届时将会及时履行信息披露义务。

16、除了防务装备外，其余产品占比非常低，要如何去实现 4 方面发展的战略目标???

答：投资者您好！公司四个板块业务在战略上存在一定互补关系，公司将会以防务装备作为基础牵引，推动四个板块之间业务协同，优化资源布局，进而带动公司整体业务实现突破。

17、贵司解释南京长峰营收下滑主要受行业客户采购波动影响，多个蓝军项目未能按期启动且项目金额、生产、交付及回款进度未达预期。这些只是说明了项目现状。请具体解释一下未达预期的原因，是南京长峰的技术落伍，管理松散或者是提供的产品达不到采购方的要求造成了这些未达预期吗？贵司有什么具体措施扭转现状？

答：投资者您好！南京长峰营收下滑主要受行业客户采购波动影响，多个蓝军项目未能按期启动且项目金额、生产、交付及回款进度未达预期，同时体系级项目和重大项目处于论证阶段，未能形成经济效益的有力支撑。未来公司数字蓝军与蓝军装备将围绕装备实战化检验和军队实战化训练以及国防工业部门需求，夯实电子对抗、数字仿真、电磁安防等业务基础，稳步提升数字模拟、半实物模拟、实物模拟及联合模拟等四类蓝军模拟技术，不断完善蓝军装备多粒度仿真建模能力，进一步加大对下一代射频复合仿真和高集成小型化技术的研究攻关，实现虚实结合仿真

平台的自主开发,提供从作战推演到复杂电磁环境构设的整体解决方案,推进装备体系试验评估总体能力建设,提升重大复杂工程综合论证能力,积极争取各军兵种重大演训、试验、鉴定任务,持续提升演训试验、鉴定等领域市场占有率,推动蓝军装备体系产业快速发展。

18、请问董事长:航天新通这个公司是怎么个来历?实行高管股权激励没有?航天通信的教训公司内部有没有过讨论?

答:投资者您好!为贯彻国家新一代通信技术战略部署,紧跟“5G+工业互联网+智能制造”发展趋势,以国家推进“新基建”为发展契机,快速推进公司5G通信与指控装备板块产业优化升级,实现“立足军网、深耕专网、拓展公网”产业布局,公司2020年底联合外部股东共同投资设立航天新通。航天新通高管均持有航天新通股权。公司保证年度报告内容的真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

19、公司如何改善并提高分红比例

答:投资者您好!公司根据中国证监会《关于进一步落实现金分红有关事项的通知》等文件要求,在《公司章程》中进一步明确和完善公司的利润分配政策,认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及其决策程序要求等事宜,根据自身实际情况,并结合股东特别是中小股东、独立董事的意见,以每三年为一个周期,制定股东分红回报规划。

20、2022年数字蓝军与蓝军装备产品(“蓝军”)占公司总收入41.58%,为公司最重要的业务。蓝军提供方是南京长峰吗?这个公司2022亏损一亿多。蓝军不是定制生产吗,请解释为什么会有这么多损失而且如果持续航天发展会不会无法持续经营?公司有什么具体举措,例如追究管理者的责任,扭转当前的局面?2023年一季度继续亏损,一季报解释是“部分子公司人员结构及薪酬调整人工增加”,请问是否给南京长峰航天电子科技有限公司增加了薪酬。

答:投资者您好!南京长峰营收下滑主要受行业客户采购波

动影响，多个蓝军项目未能按期启动且项目金额、生产、交付及回款进度未达预期，同时体系级项目和重大项目处于论证阶段，未能形成经济效益的有力支撑。公司一季度同比收入下降主要由于重要子企业新签合同较上年下降。由于收入大幅下降，且部分子公司人员结构及薪酬调整人工增加，导致本期归母净利较上年同期大幅下降。一季度用人成本同比上年有一定增幅，一是 2022 年下半年调整了薪酬，导致 2023 年一季度薪酬同比有所增长；二是为实现蓝军板块业务进一步产业化、规模化、体系化发展的需要，公司 2022 年成立了蓝军研究院，总体部和科技发展部招募了部分高水平高学历的人才，薪酬相对较高，导致 2023 年一季度薪酬同比增长。

21、市场订单有波动在所难免，为何会导致南京长峰收入 14 亿元却亏损？存货、应收帐款为何逐年增长？

答：投资者您好！公司主要产品为定制化产品且主要客户为军方及科研院所，其应收账款回款周期相对较长，加之公司主要产品生产周期较长，部分产品生产周期甚至超过一年以上，叠加企业近年在研项目较多，投入和占用企业的资源较大，因此，应收账款和存货也整体呈上升趋势。

22、你好，胡董，为何这两年公司业绩持续下滑

答：投资者您好！公司近年因受行业客户采购波动、生产要素成本上涨等因素影响，重要控股及参股公司新签合同金额有所下降，生产、交付及回款进度未达预期，公司业绩出现下滑。

23、市场订单有波动在所难免，为何会导致南京长峰亏损？存货、应收帐款为何逐年增长？

答：投资者您好！公司主要产品为定制化产品且主要客户为军方及科研院所，其应收账款回款周期相对较长，加之公司主要产品生产周期较长，部分产品生产周期甚至超过一年以上，叠加企业近年在研项目较多，投入和占用企业的资源较大，因此，应收账款和存货也整体呈上升趋势。

24、航天发展 2023 年有那些业绩改善措施

答：投资者您好！公司已制定 2023 年经营计划，将以市场需求为核心，不断加大研发投入，从满足市场需求向牵引需求过度；大力开拓市场，深化营销体系建设，在稳固现有客户、保证现有市场的同时积极争取新客户，力争进入新市场、新领域；加强内部单位间协同，建立营销信息及成果共享机制，深化市场信息、科研生产等领域的合作，发挥好“协同效应”，争取“大订单”、拓展新市场；重点关注大额合同、新领域、战略性和重大意义项目，努力提高新签合同的数量和额度。

25、贵司解释南京长峰营收下滑主要受行业客户采购波动影响，多个蓝军项目未能按期启动且项目金额、生产、交付及回款进度未达预期。这些只是说明了项目现状。请具体解释一下未达预期的原因，是南京长峰的技术落伍，管理松散造或者是提供的产品达不到采购方的要求造成了这些未达预期吗？贵司有什么具体措施扭转现状？

答：投资者您好！南京长峰营收下滑主要受行业客户采购波动影响，多个蓝军项目未能按期启动且项目金额、生产、交付及回款进度未达预期，同时体系级项目和重大项目处于论证阶段，未能形成经济效益的有力支撑。未来公司数字蓝军与蓝军装备将围绕装备实战化检验和军队实战化训练以及国防工业部门需求，夯实电子对抗、数字仿真、电磁安防等业务基础，稳步提升数字模拟、半实物模拟、实物模拟及联合模拟等四类蓝军模拟技术，不断完善蓝军装备多粒度仿真建模能力，进一步加大对下一代射频复合仿真和高集成小型化技术的研究攻关，实现虚实结合仿真平台的自主开发，提供从作战推演到复杂电磁环境构设的整体解决方案，推进装备体系试验评估总体能力建设，提升重大复杂工程综合论证能力，积极争取各军兵种重大演训、试验、鉴定任务，持续提升演训试验、鉴定等领域市场占有率，推动蓝军装备体系产业快速发展。

26、南京长峰持续出现巨大亏损，贵司没有任何具体措施扭转局面，是否会造成国有资产流失？

答：投资者您好！南京长峰营收下滑主要受行业客户采购波动影响，多个蓝军项目未能按期启动且项目金额、生产、交付及回款进度未达预期，同时体系级项目和重大项目处于论证阶段，未能形成经济效益的有力支撑。因新签合同减少，近期无法覆盖公司先期投入建设项目的折旧摊销费用。公司科研生产等各项经营等工作均正常推进。

27、1、公司近几件并购项目开始陆续暴雷，公司并购是否存在较大问题？对子公司是否失去管控？

2、22 年营收大幅下降，23 年一季度公司营收更是腰斩，公司子公司航天长峰商誉是否存在较大计提减值可能？

3、公司是否有在接洽资产注入事宜？

答：投资者您好！1、公司历史并购了航天仿真、江苏大洋、航天开元、南京壹进制四家单位，并参股了锐安科技。相关收并购均是为了聚焦核心主责主业，促进战略布局和产业升级。公司构建了规范内控管理体系，督导投资并购的增量单位落实审计和风控业务管理要求，定期开展对日常经营业务活动的监测。2、公司每年对合并形成的商誉进行减值测试，并在财务报告中详细披露。同时，由会计师事务所对相关事项进行审计，并聘请专业评估机构出具专业意见。南京长峰并不在公司商誉资产组内，不存在商誉减值计提情况。3、公司未来如有资产注入等安排，公司将严格按照相关法律法规的要求，履行相应的法律程序以及信息披露义务。

28、你好胡董，是什么原因导致我们公司业绩持续下滑

答：投资者您好！公司近年因受行业客户采购波动、生产要素成本上涨等因素影响，重要控股及参股公司新签合同金额有所下降，生产、交付及回款进度未达预期，公司业绩出现下滑。

29、最近 3 年航天发展的业绩持续下滑的根本原因是什么？

答：投资者您好！公司近年因受行业客户采购波动、生产要素成本上涨等因素影响，重要控股及参股公司新签合同金额有所下降，生产、交付及回款进度未达预期，公司业绩出现下滑。

30、我是一个小投资者从闽福发时期就买入了公司股票。本来看到央企入住对企业的未来抱有极大期望，所以一直没舍得卖。可是随着企业的不断扩张企业业绩却越来越差令我失望至极。我想问一下公司的未来如何？会不会和航天通讯一样？我们真的输不起。

答：投资者您好！公司发展战略清晰，且已制定 2023 年经营计划，公司近年出现业绩波动的原因并非是因公司持续经营存在问题或公司技术实力存在问题，目前公司科研生产等各项经营工作有序开展。公司保证年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

31、南京长峰持续出现巨大亏损，贵司没有任何具体措施扭转局面，是否会造成国有资产流失？

答：投资者您好！南京长峰营收下滑主要受行业客户采购波动影响，多个蓝军项目未能按期启动且项目金额、生产、交付及回款进度未达预期，同时体系级项目和重大项目处于论证阶段，未能形成经济效益的有力支撑。因新签合同减少，近期无法覆盖公司先期投入建设项目的折旧摊销费用。公司科研生产等各项经营等工作均正常推进。

32、你好，去年疫情期间业绩没达标，今年公司有什么好办法提高质量和业绩

答：投资者您好！公司已制定 2023 年经营计划，将以市场需求为核心，不断加大研发投入，从满足市场需求向牵引需求过度；大力开拓市场，深化营销体系建设，在稳固现有客户、保证现有市场的同时积极争取新客户，力争进入新市场、新领域；加强内部单位间协同，建立营销信息及成果共享机制，深化市场信息、科研生产等领域的合作，发挥好“协同效应”，争取“大订单”、拓展新市场；重点关注大额合同、新领域、战略性和重大意义项目，努力提高新签合同的数量和额度。

33、公司效益那么差，公司的竞争力是什么？

答：投资者您好！公司核心竞争力详见公司年报披露中的第

三节管理层讨论与分析中《三、核心竞争力分析》部分。

34、如何把 2023 年业绩做上去，还投资者一个信心，今年公司的具体规划是什么，如何执行和实现，希望董事长认真思考后回答，谢谢

答：投资者您好！公司已制定 2023 年经营计划，将以市场需求为核心，不断加大研发投入，从满足市场需求向牵引需求过度；大力开拓市场，深化营销体系建设，在稳固现有客户、保证现有市场的同时积极争取新客户，力争进入新市场、新领域；加强内部单位间协同，建立营销信息及成果共享机制，深化市场信息、科研生产等领域的合作，发挥好“协同效应”，争取“大订单”、拓展新市场；重点关注大额合同、新领域、战略性和重大意义项目，努力提高新签合同的数量和额度。

35、股价跌跌不休，公司有没有推出市值管理计划？比如说回购股份？

答：投资者您好！公司十分重视市值管理工作，维护投资者利益。公司将通过制定科学的发展战略、不断完善经营管理制度、努力培育和提高核心竞争力等一系列举措增强市值管理。公司后续如有增持、回购等工作安排，届时将会及时履行信息披露义务。

36、你好航天发展股价跌跌不休公司有什么应对之策，今后有重组注入资产的可能吗？

答：投资者您好！公司管理层一直关心公司股价走势，也一直本着对全体股东负责的态度努力经营公司，公司经营整体无重大变化，管理层将积极做好各项工作，努力实现高质量发展。公司未来如有资产注入等安排，将严格按照相关法律法规的要求，履行相应的法律程序以及信息披露义务。

37、国企改革是否完成？公司对 2023 年业绩是否有预期？

答：投资者您好！国企改革三年行动已于 2022 年结束，公司已按计划完成所有重点任务。针对 2023 年，公司已制定经营计划，将以市场需求为核心，不断加大研发投入，从满足市场需求向牵引需求过度；大力开拓市场，深化营销体系建设，在稳固

	<p>现有客户、保证现有市场的同时积极争取新客户，力争进入新市场、新领域；加强内部单位间协同，建立营销信息及成果共享机制，深化市场信息、科研生产等领域的合作，发挥好“协同效应”，争取“大订单”、拓展新市场；重点关注大额合同、新领域、战略性和重大意义项目，努力提高新签合同的数量和额度。</p> <p>38、你好！2023 中报会亏损吗？</p> <p>答：投资者您好！有关中期业绩情况还请您关注公司后续定期报告，感谢您的关注。</p> <p>39、您好，请问二季度南京长峰和航天新通（重庆金美）的订单情况如何？较一季度是否有所好转？</p> <p>答：投资者您好！有关中期订单、业绩情况还请您关注公司后续定期报告，感谢您的关注。公司已制定年度经营计划，强化技术研发攻关能力，大力开拓市场，争取新签合同，全力保生产、促交付。</p>
附件清单(如有)	
日期	2023-05-15