

2024年10月07日

证券研究报告|行业研究|军工行业点评

国防军工

军工行业周报：军工行情如何演绎？

报告摘要

◆ 核心观点

年初军工行业策略报告《风雪迎春到：军工行业十问十答&2024年投资策略》中，我们提出军工行业经历了风吹雨打、雪压霜欺，需求低迷，价利皆降，预期不明，指出了本轮调整的必然性，并给出了判断：军工行业依然处于景气大周期，当前是大周期中的小周期；2024年或将成为阶段性低点，“十四五”军工行业走势将呈现前高中低后高的“V”字型。

我们感受和预计到了行业的飞雪严寒，也预测和窥探见了冰雪消融之下的暗暗春意，却未曾想到领先于行业的资本市场的春天如此之短，以至今日即入盛夏。9月24日至9月底5个交易日，军工行业全年涨幅一周转正。国防军工（申万）指数5个交易日（+26.23%），年初至今（+2.44%），全行业普涨无一下跌，同期大盘（+21.37%）。

本周周报要回答的问题是：气势如虹的A股行情下，后续军工行情如何演绎？

普涨之后必然是分化，行业之间的分化，个股之间的分化，时间上的分化，结构上的分化，所以更准确的说，我们尝试回答的问题是：分化之后，军工行业的机会在哪里，如何演绎？

首先回答一个问题：什么时候军工行业的机会更大？市场风险偏好提升的市场环境，意味着预期的有效性大幅提升，尤其是长期预期可以得到充分定价。那么军工行业具备的若干方面的预期，尤其是长期预期，可以得到更加有效而且充分的定价，如：并购重组、资产证券化率提升、订单回暖业绩兑现、地缘政治刺激等。

投资评级

增持

维持评级

行业走势图



作者

张超 分析师
SAC执业证书: S0640519070001
联系电话: 010-59219568
邮箱: zhangchao@avicsec.com

方晓明 分析师
SAC执业证书: S0640522120001
联系电话: 010-59562523
邮箱: fangxm@avicsec.com

相关研究报告

军工行业周报：俄军无人机数量10倍于去年
—2024-09-22

高端锻铸行业深度报告：锻大国重器，铸国防长城
—2024-09-21

军工材料月报：中报业绩不佳，静待柳暗花明
—2024-09-18

股市有风险 入市需谨慎

中航证券研究所发布 证券研究报告

请务必阅读正文之后的免责声明部分

联系地址：北京市朝阳区望京街道望京东园四区2号楼中航产融大厦中航证券有限公司
公司网址：www.avicsec.com
联系电话：010-59219558 传真：010-59562637

一、从全行业视角看，军工特点或优势有四

① 十年最差中报后，军工行业有望成为边际改善幅度最大的行业之一。核心军工企业营业收入增速中位数近十年首次为负、归母净利润增速中位数降至-17.99%，军工行业走出了近十年最差中报业绩表现。行业表现不尽如人意，但8月底以来行情和股价表现体现出中报情况大多在市场预期之中的 price in，算是“利空”落地。人事调整、需求减缓、降价压力等多重困难对行业造成的压制，影响最为严重的时刻已逐步过去，“十四五”计划已进入最后攻坚阶段，2027 建设目标亦迫在眉睫，全行业中期视角来看，军工行业有望成为边际改善幅度最大的行业之一。

② 资产证券化、资产重组整合、收并购的行业逻辑有望再度成为主线。在过去几年市场风险偏好较低的情况下，军工科研院所的改制、央企国企混改、资产重组、资产证券化率提升的预期，市场对此类难度大、期限长、不确定性高的主题，并未给予过高溢价甚至是选择忽略的。当前，军工央企市值管理重视程度空前，国资委和金融监管对收并购支持鼓励，尤其随着市场风险偏好提升，此类主题将获得更高溢价和市场认可。中国船舶吸并中国重工，复盘后中国船舶股价下跌，市场上涨后很快随之大涨 23.29%，思林杰并购科凯电子复盘后大涨 75.26%，都体现了这一逻辑的再次确立。我们对军工行业并购潮来临的分析，详见正文与年度策略，成飞重组正在进行时，9月30日松发股份公告收购恒力重工，9月26日保变电气公告兵器装备集团拟将持有上市公司股权无偿划转至中国电气装备。

③ 军工行业是新质生产力的典型代表。这一逻辑勿用赘述。

④ 市场风险偏好提升下，地缘政治事件对军工行情的刺激有效性大幅提升。强国必先强军，军强方能国安。全球地缘政治形势日趋复杂，各国安全诉求不断提升，一定程度呈现出军备竞赛的局面。我国在经济下行压力加大的情况下，2024 年继续维持军费 7.2% 的增速虽说实属不易，但如此局面之下，预计军费依然将维持相当投入强度。北京时间 10 月 2 日凌晨，伊朗对以色列发动导弹攻击，也是伊朗首次使用法塔赫高超音速导弹，作为中东地区举足轻重的两个国家，伊朗和以色列的直接对垒，令中东“火药桶”进一步被点燃，再加上背后美、俄等大国的身影，以及当前依然胶着的俄乌冲突和巴以冲突，中东乃至全球地缘政治局势似乎愈来愈走向了失控的边缘。同时，经过几十年积淀与投入，我国军工行业已经基本具备了相当的技术基础和物质条件，武器装

备在性价比上也具备了较强的国际竞争力，军贸市场也将进一步打开，从而平摊国内成本，提升技术迭代速度，逐步实现“以军贸养军工”。我们看到，此次袭击发生后，美股大跌的同时，美国军火公司洛克希德马丁和诺斯罗普格鲁曼皆创出了历史新高，也是受益于军贸的潜在需求。在市场风险偏好较低的环境中，地缘政治冲突对军工行情的刺激极其有限，但随着市场风险偏好的提升，每一次地缘政治事件都将引发和聚集市场对军工的关注度的提升。

二、这一轮行情和 2014-2015 行情，军工行业自身的区别

① **数量不同。**得益于十四五前期军工行业的快速发展及注册制将开放，军工行业上市公司数量实现了跨越式增长。2015 年底，军工行业上市公司约 111 家，占 A 股上市企业数量比例为 3.93%，总市值为 1.83 万亿，占 A 股总市值 3.44%。2024 年 9 月底，军工上市企业数量提升至 237 家，占 A 股上市企业数量比例为 4.43%，总市值为 3.14 万亿，占 A 股总市值 3.38%。军工行业上市公司数量及市值规模快速提升。同时，随着军民两用的推进，军工行业范畴得到了较大的扩展，从武器装备领域拓展至大军工领域，包括军贸、民机、低空经济、商业航天、信创网安等。

② **规模不同。**2015 年底，军工行业上市公司总收入为 4175 亿元，归母净利润为 78 亿元；至 2023 年底，军工行业上市公司总收入和归母净利润则快速增长至 8971 亿元及 449 亿元。营收、利润规模，盈利能力得到快速提升。

③ **业务不同。**军工上市公司中，军工核心业务上市公司越来越多，中航沈飞、中航成飞、中无人机、航材股份等核心军工资产（拟）重组上市。同时，从细分赛道看，军工上市公司业务充分反应行业从机械化向信息化进程，军工电子、新材料等占比大幅提升。

④ **资产证券化率不同。**随着军工上市企业数量及规模快速提升，行业资产证券化率大幅提升，以军工央企为例，2015 年底，军工央企整体资产证券化率为 37.30%，至 2023 年底，军工央企整体资产证券化率为 50.20%。虽然提升较为明显，在当前政策环境下，我们预计军工央企优质资产注入、重组整合仍有一定的空间。与此同时，军工行业经过过去一段时间发展，进入行业整合期，民参军企业通过收并购完成资产证券化将成为行业发展趋势之一。

三、军工行情推演

我们认为，投资军工行业的盈利和超额收益来自于以下几个方面，也可能是市场走向分化之后的节奏：

①填洼地：前期超跌、悲观预期充分体现的领域，如军工电子、军工材料；

②塑权重：沪深 300 和 A500 等指数中的军工权重股；

③“双击”：待到“十四五”末订单和业绩的逐步兑现，以及“十五五”计划的逐步明朗，将带来业绩和估值的“双击”；

④行业特殊性溢价：并购重组、市值管理预期、地缘政治刺激、新质生产力和新质战斗力等带来的行业溢价。

四、投资建议

- ◆ 军工行业依然处于景气大周期；
- ◆ 随着“十四五”进入攻坚阶段，“十五五”计划逐步明朗，行业将进入“V”字反转；
- ◆ 关注无人装备、卫星互联网、电子对抗等新质新域的投资机会；
- ◆ 关注民机、低空经济、军贸、信息安全、商业航天等军民结合领域的“大军工”投资机会；
- ◆ 关注军工行业并购潮下和市值管理要求下的投资机会。

军机等航空装备产业链：

战斗机、运输机、直升机、无人机、发动机产业链相关标的，航发动力（发动机）、应流股份（叶片）、航天电子、航天彩虹（无人机）、中复神鹰等。

低空经济：莱斯信息（空管系统）、四川九洲（空管系统）、中信海直（低空运营）。

航天装备（弹、星、链等）产业链：

航天电器（连接器）、天奥电子（时频器件）、北方导航（导航控制和弹药信息化）、成都华微（模拟芯片）、航天智装（星载 IC）、国博电子（星载 TR）、中国卫通（高轨卫星互联网）、海格通信（通信终端）、航天环宇

(地面基础设施)、振芯科技、海格通信(北斗芯片及应用)、中科星图(卫星遥感应用)。

船舶产业链：

中国船舶、中国重工。

信息化+国产替代：

成都华微、振华风光(特种芯片)；国博电子(TR 组件)；智明达(嵌入式计算机)；上海瀚讯(通信)。

军工材料：

光威复材、中复神鹰(碳纤维复合材料)；航材股份、钢研高纳、图南股份(高温合金)；西部超导、宝钛股份(钛合金)；铂力特(增材制造)；华秦科技(隐身材料)；超卓航科(增材制造)。

正文目录

近一周行情	8
重要事件及公告	8
一、 军工行业适应变化并寻求积极的调整	9
二、 军工行业并购重组有望提速	11
(一) 军工行业上市公司并购情况	11
(二) 当前军工行业并购动机	14
(三) 军工行业并购趋势与特点	17
三、 军工上市公司进一步重视市值管理	18
(一) 军工上市公司市值管理重要性	18
(二) 军工上市公司如何做好市值管理	18
四、 基本面利空落地，预期有望回暖	24
五、 本周市场数据	27
(一) 估值分位	27
(二) 北上资金变化	27
(三) 军工板块成交额及 ETF 份额变化	28
(四) 融资余额变化	29
六、 军工三大赛道投资全景图	29
七、 建议关注的细分领域及个股	36
八、 风险提示	37

图表目录

图 1 2015—2023 年军工上市公司并购采取方式数量汇总（单位：次）	13
图 2 2015 年—2023 年军工上市公司并购采用方式（单位：次/%）	13
图 3 2015 年—2023 年军工上市公司并购采用方式（单位：亿元/%）	13

图 4 2015—2023 年军工上市公司并购采取方式金额分布（单位：亿元）	14
图 5 民参军企业并购数量占比 74%（单位：次/%）	14
图 6 军工央企并购金额规模占比 58%（单位：亿元/%）	14
图 7 军工行业上市公司并购原因、目标及各主体间协调关系	16
图 8 市值管理方法示意图	19
图 9 多种手段促进市值与内在价值动态平衡示意图	21
图 10 企业声誉管理途径示意图	22
图 11 核心军工企业近十年营业收入增速中位数情况	24
图 12 核心军工企业近十年归母净利润增速中位数情况	25
图 13 军工行业陆股通占自由流通市值比例变化	28
图 14 军工板块成交量变化	28
图 15 近期主要军工 ETF 基金份额变化（单位：亿份）	28
图 16 两市融资余额与军工行业融资余额走势情况	29
图 17 军工主赛道投资全景图	31
图 18 大军工赛道投资全景图（一）	32
图 19 大军工赛道投资全景图（二）	33
图 20 新域新质赛道投资全景图	34
图 21 三大赛道各细分领域投资特点对比	35

近一周行情

9月23日-30日，国防军工（申万）指数（+26.70%），行业（申万）排名（15/31）；上证综指（+21.91%），深证成指（+30.40%），创业板指（+41.55%）；

涨幅前五：坤恒顺维(+53.45%)、神宇股份(+51.77%)、华丰科技(+48.59%)、光韵达(+48.15%)、菲利华(+47.88%)。

涨幅后五：ST特信(+12.86%)、烽火电子(+12.93%)、*ST红相(+14.41%)、中国动力(+14.81%)、中国软件(+14.82%)。

重要事件及公告

9月23日，全球首款垂起固定翼子母无人机“天目山二号”在杭州成功首飞。

9月23日，零重力飞机工业(合肥)有限公司与吉太航空科技(苏州)有限公司携手签署了战略合作协议。吉太航空科技聚焦于新一代智能化航电平台、关键机载通信系统设备、智能低空管理服务平台的技术研发，此次强强联合，旨在加速推动零重力多旋翼 eVTOL 飞行器 ZG-ONE 适航工作，尤其是在航电系统、数据链路技术领域展开深度合作，提升飞行器的智能化、安全性和适航性。

9月24日，陕西西北低空经济发展有限公司与神木市政府签署了“国家级低空经济产业示范区—国际低空货航大飞机生产制造项目”重点合作项目协议。该项目总投资约58亿元，旨在神木研发制造全国首款商载10吨级以上全自主化、国产化的大型双发重载货运无人机。

9月24日，亿航智能宣布，其 EH216-S 无人驾驶 eVTOL 完成在巴西的首次飞行。此次首飞由亿航智能与巴西当地运营商 Gohobby 合作开展。截至目前，亿航智能已在亚洲、欧洲、北美和拉丁美洲的17个国家完成超过5万架次的安全飞行。

9月24日，捷龙三号运载火箭在山东海阳附近海域点火升空，随后采用“太空拼车”方式将8颗卫星顺利送入预定轨道，发射任务取得圆满成功。

9月24日，铂力特公告，公司拟投资10亿元设立全资子公司（其中约3亿为募集资金，其余为自筹资金），投资增材制造专用粉末材料产线建设项目，预计本次投资后产能增至3000吨/年，以满足市场需求。项目建设周期约24个月，建成后将提升公司金属增材制造原材料粉末市场占有率，持续提升公司的盈利能力。

9月24日，海格通信公告，公司全资子公司海格怡创与广州信投签订项目合同，海格怡创与广州市政设计院组成的联合体为广州市市政道路合杆整治试点项目（设计、施工、设备采购及安装）总承包的中标单位，项目内容为完成项目的设计、设备采购及安装、施工，合同总金额为16,864.0224万元，其中海格怡创合同金额为16,097.9424万元。

9月25日，峰飞航空宣布与达索系统举行战略合作签约仪式，双方将基于达索系统3DEXPERIENCE建设覆盖峰飞航空产品研发全流程的协同研发平台，在eVTOL端到端数字化产品研发领域展开深度合作。

9月25日,在第十五届中国国际航空航天博览会新闻发布会上,解放军空军副司令员俞庆江表示,第十五届中国航展将于11月12日至17日在广东珠海举办。本届航展,中国空军设立的展台数量和面积将达到历届之最。在飞行展示方面,中国空军近年来发展的新型战机将会公开亮相,直观展现远程战略投送、空中打击等能力。

9月25日,力箭一号遥四商业运载火箭在酒泉卫星发射中心点火升空,以“一箭五星”方式将中科卫星01星等送入预定轨道,发射任务取得圆满成功。该批卫星主要用于国土普查、气象观测等领域。此次任务是力箭一号运载火箭的第四次飞行,也是首次成功进行晨昏轨道发射。

9月25日,中国人民解放军火箭军向太平洋相关公海海域,成功发射1发携载训练模拟弹头的洲际弹道导弹,准确落入预定海域。此次导弹发射,是火箭军年度军事训练例行性安排,有效检验武器装备性能和部队训练水平,达到了预期目的。中方提前向有关国家作了通报。

9月25日,奥普光电公告,公司控股子公司长春禹衡光学有限公司与浙江温岭经济开发区管理委员会、浙江先端数控机床技术创新中心有限公司就投资建设高精度光栅尺、编码器浙江研发总部项目签署合作协议。

9月25日,通合科技公告,公司拟向211位激励对象授予不超过507.33万股限制性股票,约占本激励计划草案公告时公司股本总额17,473.8099万股的2.90%。并设置营业收入增长率等业绩考核目标。

9月26日,据路透社报道,巴西小型货运及包机航空公司道达尔航空(Total Linhas Aereas)计划从中国商飞购买4架C919飞机,或将成为亚洲以外首家向中国商飞购买飞机的公司。

9月27日,小鹏汇天宣布,与高直航空、傲程航空达成战略合作,并签署150辆小鹏汇天首款量产飞行汽车“陆地航母”预订合同,订单总金额近3亿元。

9月27日,我国在酒泉卫星发射中心采用长征二号丁运载火箭,成功发射首颗可重复使用返回式技术试验卫星——实践十九号卫星,卫星顺利进入预定轨道。

9月28日,保变电气公告,中国电气装备集团通过国有股权无偿划转方式,取得兵器装备集团持有的保变电气37.98%股权,以及同为电气100%股权(同为电气持有保变电气0.85%股权)。本次无偿划转完成后,保变电气的控股股东将由兵器装备集团变更为中国电气装备,实际控制人未发生变更,仍为国务院国资委。

当地时间10月1日,以色列国防军发言人哈加里发表声明,伊朗从其领土向以色列发动大规模导弹袭击,共发射超过180枚弹道导弹。

10月2日,丰田汽车和电动飞行汽车初创公司Joby Aviation联合宣布,丰田汽车将向Joby再投资5亿美元,以支持Joby对其电动垂直起降飞机进行持续认证,并加速两家公司在商业化生产方面的合作。

一、军工行业适应变化并寻求积极的调整

需求放缓、更为市场化的竞争、阶段性去库存、产能释放、新技术要求提升，这是当前行业面临的主要压力。而同时全球范围、大部分行业当前面对着如此事实：全球化迎来下半场，区域化、本土化在加强，全球军贸市场和供应链在发生深刻的变化。

在新变化、新形势下，对军工企业提升了更高的要求。随之而来，生产关系的组织也将呈现新的变化。如：

① 竞争格局重塑，军方对生产商的选择和定位，主机厂“链长单位”对供应商的选择和定位发生变化；

② 全行业自主可控和国产替代要求之下，创新能力就显得尤为重要，全行业的研发投入强度也将不断加大；

③ 数字化转型，随着云计算、大数据、物联网、移动互联网、人工智能为代表的新一代数字技术的突破、成熟和产业应用，军工行业的数字化智能化是大势所趋。

对于军工央企而言，在聚焦服务国家战略、强化国防建设的同时，将充分发挥科技创新、产业控制、安全支撑作用，促进科技成果转化，持续拓展大军工市场，服务各类主体。在国企改革方面，央企经营指标和考核目标的不断优化，有望进一步实现质的稳步提升和量的合理增长；军工央企有望进一步聚焦主业，积极布局战略性新兴产业，实现国有资本的优化布局和产业升级；通过科研院所改制、混改、资产重组、收并购、IPO 等多种资本运作方式，军工央企的资产证券化水平不断提升，助力实现国有资产的保值增值；军工央企有望持续推进科改、双百等专项行动工程，合理实施股权激励，激发创新活力，促进业绩持续增长。

对于民参军企业来说，“活下去”，或者说“更好的活下去”是其永恒的命题。在军工产业链中，军工央企占据着核心领域，民参军企业主要为其提供配套业务，由于军品配套门槛高、层级多、产品需求多元化，但数量较少，因此在某些产业链环节派生了一大批配套企业，相关赛道的拥挤度增加，行业呈现小而散的局面。随着行业成熟度的提升、军工供应链的重塑，行业的规模效应开始体现，逐步迎来了产业内部的整合，开始出现“大鱼吃小鱼”的现象。尤其是在 2023 年需求、订单波动的情况下，一些规模较小的民参军配套企业面临很大的生存压力，军工产业链正逐步迎来整合潮，加速行业内优胜劣汰，并推动着整体效率的提升。

生存的关键是找准定位。民参军企业需明确自身定位，聚焦主业，切忌盲目的扩大业务范围寻求短期的快速增长或市场空间，要提高站位，重点解决产业链存在的难点和痛点，才可长久发展。

民参军企业要想活得好，要成为：

(1) 产业链关键环节的合格、稳定配套商，聚焦主业，在子领域做大做强；

(2) 新兴、前沿技术的创新者，重点解决行业内的“短卡控”问题；

(3) 行业降本增效的急先锋，通过市场化机制，降低成本，助力提高军费效率。

二、军工行业并购重组有望提速

9月24日，证监会发布《关于深化上市公司并购重组市场改革的意见》即“并购六条”，从政策的解读来看，本次“并购六条”将对军工行业的。具体来看：

1、军工行业是我国战略性新兴产业、未来产业、新质生产力的重要构成，符合“并购六条”支持上市公司向新质生产力方向转型升级的指导目标。

2、军工行业，尤其是军工行业中流砥柱的军工央企存在大量的优质非上市资产，相关政策有望支持军工行业产业集中度、资源配置效率的再提升。

3、根据“并购六条”，证监会对《重组办法》部分条文进行修改，并公开征求意见。其中，本次修订中为便利上市公司并购重组，对重组形成的同业竞争和关联交易适当提高包容度，将相关规定调整为“不会导致新增重大不利影响的同业竞争，以及严重影响独立性或者显失公平的关联交易”。考虑到军工行业的特点，部分央企军工上市公司存在一定的潜在同业竞争（如军工领域主机厂类上市公司等）、关联交易（军工央企作为产业链长，存在全产业链布局）风险，对于相关政策条文的修订有望为军工行业的并购重组提供政策支撑。

当前，军工行业并购有望提速，主要原因有：

① 军工产业发展阶段自身要求：军工行业经过过去几年的高速发展，产业成熟度已大幅提升，产业自身发展阶段产生了重组整合的要求；

② IPO 阶段性放缓：2023年，IPO节奏出现阶段性放缓，企业上市所需时间随之拉长，众多企业将并购作为资产证券化的可选路径之一；

③ 军工上市公司做大做强做优和市值管理要求：上市公司对于新业务、新增长点以及市值管理需求增加；

④ 军工股权投资机构集中退出需求：2019年后军工股权投资高度活跃，时至今日军工股权投资机构集中面临退出需求，并购成为其实现项目退出的重要选项。

（一）军工行业上市公司并购情况

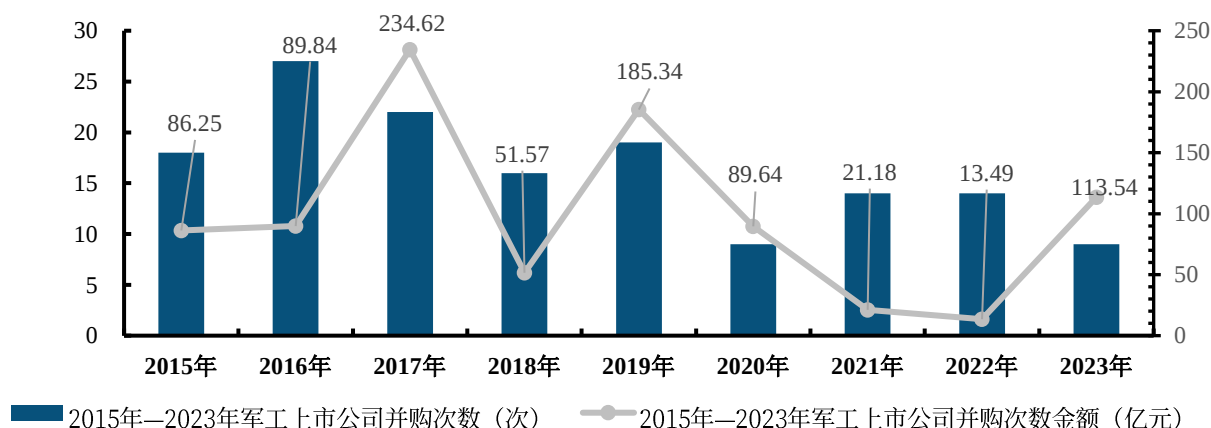
我们统计了2015年至2023年军工上市企业并购情况，军工行业并购事件共计148起，其中混合并购58起，占比39%；横向并购43起，占比29%；纵向并购32起，占比22%；资产注入（军工央企上市公司）15起，占比10%。并购金额885.46亿元，主要集中在资产注入（523.5亿元，59%）及混合并购（194.4亿元，22%）。

从数量上看，2015 年—2016 年，以横向并购和纵向并购为主，上市企业通过横向并购，进一步扩展军品业务品类，拓宽军品业务布局；通过纵向并购实现了产业链的延伸，提升企业综合竞争力。非军工上市企业开始将目光集中在军工业务上，借助混合并购实现军品业务布局。

2020 年并购事件减少，一方面缘于随军工企业规模迅速提升，不少企业通过自主成长达到上市标准；另一方面缘于科创板开板、注册制开放降低了公司上市门槛，上市速度进一步加快。军工企业拥有更多资产证券化的选择，被并购意愿降低，更倾向于通过企业发展，实现独立上市。

2021 年至 2023 年，军工行业迎来了较为快速的发展时期，军工上市公司紧跟产业发展机遇，规模效益上台阶；同时，积极借力资本市场，谋求产业整合，提升配套层级，产业链横向、纵向并购再次增多。并购交易多发生于行业内部，军工上市企业并购军工非上市企业。

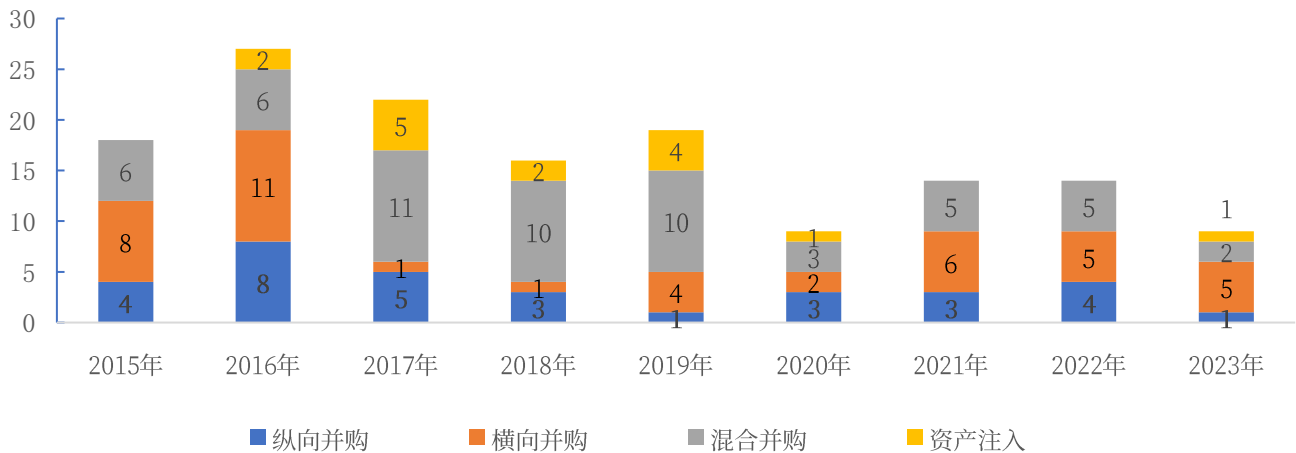
表1 2015 年—2023 年军工行业上市公司并购情况



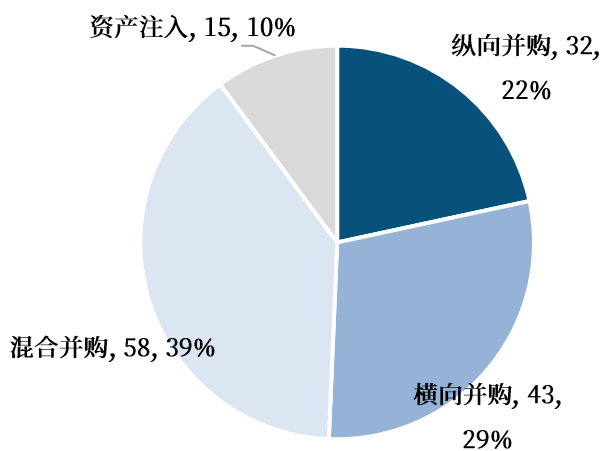
项目	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023 年	合计
2015 年—2023 年军工上市公司并购次数 (次)	18	27	22	16	19	9	14	14	9	148
2015 年—2023 年军工上市公司并购次数金额 (亿元)	86.25	89.84	234.62	51.57	185.34	89.64	21.18	13.49	113.54	885.47

资料来源：Wind，中航证券研究所整理

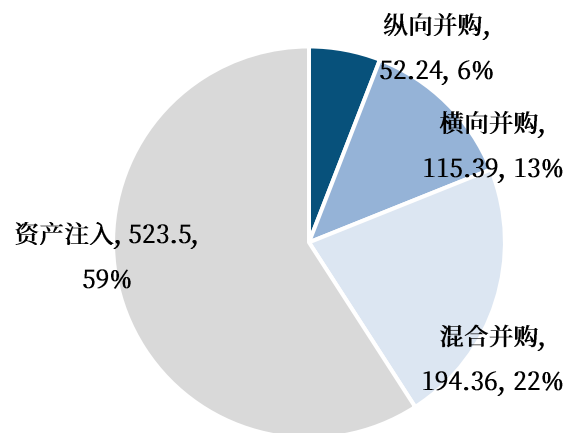
从并购方式看，2017 年—2019 年，混合并购占据主导地位，随着军工板块市场关注度提升，非军工上市公司并购军工企业更为频繁，不少原有主业产业市场份额已经较高的企业，借助并购迅速切入军工业务，以期赶上军工行业高速增长。此外，在该阶段，军工央企下属上市公司通过资产注入，实现了军工业务上市、提升集团资产证券化率。

图1 2015—2023 年军工上市公司并购采取方式数量汇总（单位：次）


资料来源：Wind，中航证券研究所整理

图2 2015 年—2023 年军工上市公司并购采用方式（单位：次/%）


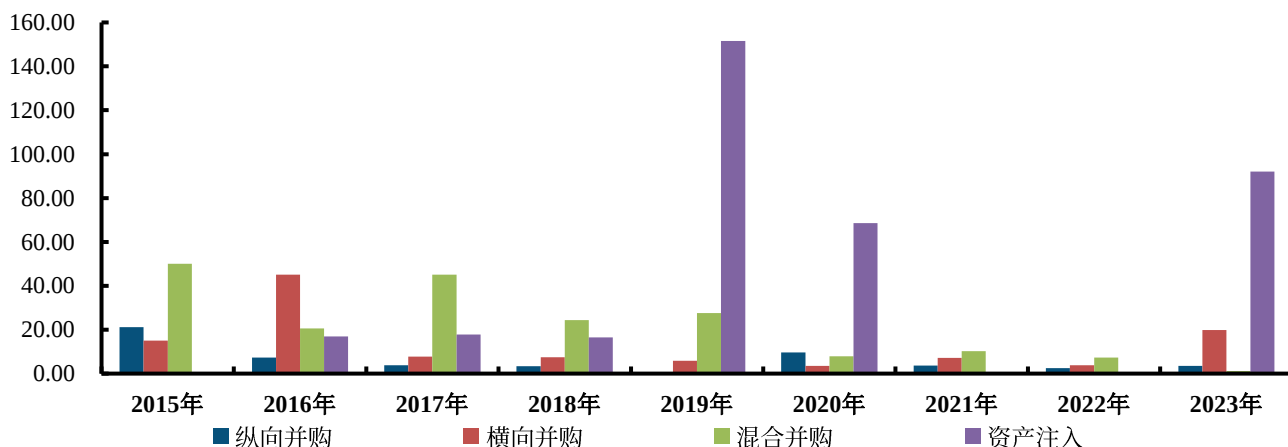
资料来源：Wind，中航证券研究所

图3 2015 年—2023 年军工上市公司并购采用方式（单位：亿元/%）


资料来源：Wind，中航证券研究所

从并购金额看，军工央企资产注入作为军工资产证券化路径，往往涉及金额较大。除此以外，混合并购由于并购购买方往往出于新拓展业务、新市场、新领域的需要，一般需要并购标的有一定的规模和效益，对应的并购金额也相对较大。沿着产业链纵向并购和横向并购，由于并购双方有共同的客户、企业文化，整合难度较小，一方面因此并购标的规模和利润可以偏小，并购购买方更看重产业链的互补和补充；另一方面并购购买方往往有谈判权。综合表现为横向及纵向并购次数较多，但并购金额规模相对较小。

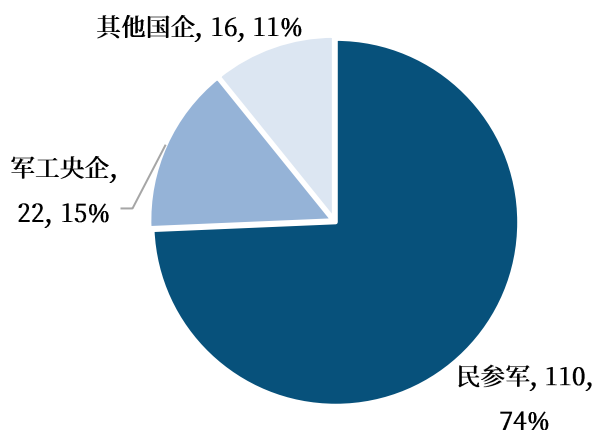
图4 2015—2023 年军工上市公司并购采取方式金额分布（单位：亿元）



资料来源：Wind，中航证券研究所整理

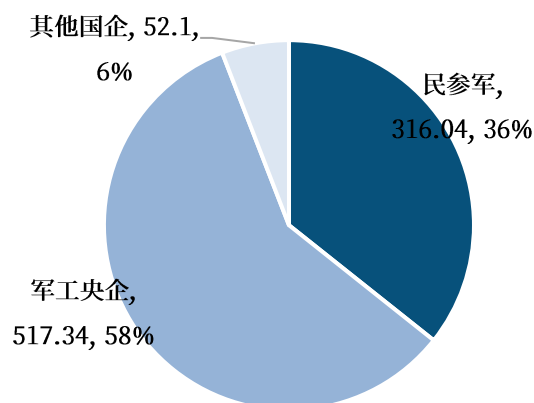
从企业属性来看，民参军企业是并购买方的主要构成，根据 2015 年到 2023 年，74% 的并购购买方为民参军企业，11% 为其他国企，15% 为军工央企。但与之对应的，从并购金额来看，民参军企业规模要小于央企，仅占比 36%，军工央企占比 58%。

图5 民参军企业并购数量占比 74%（单位：次/%）



资料来源：Wind，中航证券研究所

图6 军工央企并购金额规模占比 58%（单位：亿元/%）



资料来源：Wind，中航证券研究所

（二）当前军工行业并购动机

当前军工产业面临着两大需求降本增效和产业升级。新形势之下，对军工行业的生产力提出了新的要求，随之而来，生产关系的组织也将呈现新的变化。如：

① **竞争格局重塑**，军方对生产商的选择和定位，主机厂“链长单位”对供应商的选择和定位，对配套企业安全、稳定、成本、效率等综合考虑，更加重视供应链管理，

尽量减少单一供应商或少数供应商依赖。由此，**部分成熟领域竞争或将竞争更为激烈。**

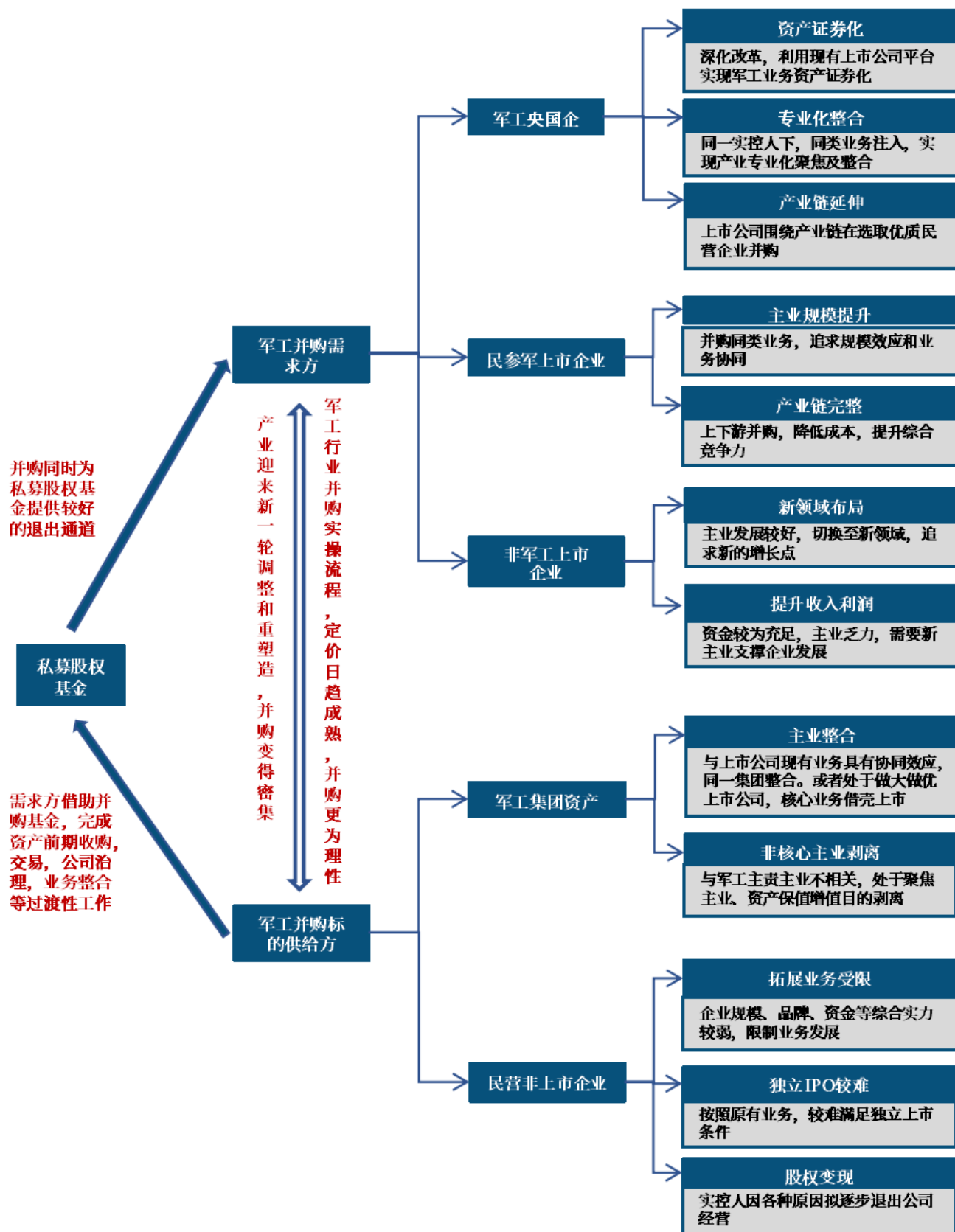
②全行业国产替代要求之下，创新能力就显得尤为重要，全行业的研发投入强度也将不断加大。

③数字化转型，随着云计算、大数据、物联网、移动互联网、人工智能为代表的新一代数字技术的突破、成熟和产业应用，军工行业的数字化智能化是大势所趋。

对于为数众多的配套企业，也将迎来新的机遇和调整。实际上，我们已经能看到，**很多军工企业已经在进行着适应性、战略性的主动调整。并购是其中实现战略调整的重要手段之一。**

对于军工行业上市公司而言，并购原因、目标及各主体之间的协调关系如下所示：

图7 军工行业上市公司并购原因、目标及各主体间协调关系



资料来源：中航证券研究所整理

此外，从政策层面看，2023年8月27日，证监会网站发布《证监会统筹一二级市场平衡优化IPO、再融资监管安排》，阶段性收紧IPO节奏；同时，上市条件发生一定的调整，对规模、研发等要求进一步提升，单一产品、单一用户、单一领域依赖的企业，或被质疑自主研发能力、未来成长空间，导致上市闯关失败等。

2023年以来，监管政策积极鼓励优质上市企业通过并购重组发展壮大，为社会经济发展创造更多价值，对并购重组板块释放出积极信号。并购重组市场化改革持续深入推进，政策利好频出，提高了上市公司并购重组的自主性和便利度。可以预见，在未来较长的一段时间内，并购重组也将成为军工企业资源整合，实现产业结构调整和产业转型的重要策略。

（三）军工行业并购趋势与特点

根据前文分析，我们预计军工行业并购将呈现以下几个特点：

① 军工领域2024年—2025年的并购将较2023年**更为密集**，同时与上一轮并购潮相比，军工行业并购将更为理性，并购有望更多发生在军工行业内部。

② 成熟领域或稳定配套领域产业集聚度或将提升，部分具备一定规模的企业在同行业内纵向并购，通过大鱼吃小鱼的形式，提升市占率、盈利能力及竞争力，相关领域产业集聚度提升。

③ 同时，在细分产业链某一环节保持较高市占率的企业，将积极抓住原来垄断领域出现的竞争机会，向着产业链横向纵向拓展延伸增强自身抗风险能力。

④ 军工行业对技术需求持续提升，尤其是信息、材料等在与军工行业的融合发展或成为未来一段时间行业发展的重点。此类企业较大比例处于科技成果转化初期或者产业化早期，其价值更易获得同行业上市公司认可，上市公司也可借收购实现技术的快速布局。未来两年，军工上市公司关于早期拥有核心技术的企业或团队并购或将更为频繁。

并购作为产业链延伸及实现战略布局的较好的手段，且一旦成功，能将企业发展推向一个新阶段。但对于企业而言，并购是长期且复杂的系统性工程，在并购的前、中、后期都需要小心的运营和管理，即便如此，并购仍旧需要提示一些潜在的风险和注意点：

① 盲目并购或为上市公司带来一定的负担，甚至带来较大的潜在风险。公司并购前期，购买方需对标的进行全面、客观且理性的判断，尽量避免过高的溢价带来大规模商誉。

② 并购双方团队的融合以及对标的企业的发展需充分沟通且达成一致，避免仅从股权上形成关系，但管理上分割进而影响并购双方未来的整合。

在确认对标的完全熟悉且具备管理能力强，并购标的原有团队应有一定的短中期激励和约束机制，保障并购前后可持续发展。

三、军工上市公司进一步重视市值管理

在 2005 年我国的市值管理概念被提出后，伴随我国 A 股上市公司市值管理理论研究的兴起，以及监管层的重视，2014 年，上市公司市值管理首次被官方写入资本市场顶层设计文件(国务院正式发布《关于进一步促进资本市场健康发展的若干意见》)。在监管部门的明确倡导与积极鼓励下，市值管理实践迎来了兴起之年，国有控股上市公司开始深入进行市值管理实践探索，促进市值管理规范发展。此后，上市公司市值管理阳光化操作、规范化信息披露的典型案例开始逐渐增加，2024 年 1 月国务院国资委指出，将全面推开上市公司市值管理考核，国有控股上市公司对经营管理及考核评价发生根本性转变，由只重内在价值转向更加重视内在价值与公司市值之间的动态平衡关系问题。

(一) 军工上市公司市值管理重要性

当前时点，相对于其他行业，军工上市公司开展市值管理具有更强的急迫性和必要性。

作为我国科技发展的引领者之一，军工行业是我国技术含量最高的前沿行业之一，且与国家安全建设密不可分，下游需求旺盛高度确定。在“十四五”乃至未来，不仅兼具高成长性以及抗周期特性，更是在当前经济下行背景下，相对其他行业具备持续高景气发展的比较优势。尽管军工行业发展的主要物质来源依旧是国家财政投入，但伴随着近年来军工行业的高景气发展，无论是军工一级发行市场还是二级再融资市场活跃度都在不断提升，科创板的推出以及注册制改革促使越来越多军工企业通过 IPO 上市募资，军工企业通过 IPO 或资产重组等方式实现上市募资，为军工行业快速发展提供了物质保障，**资本市场已然逐渐成为军工企业发展的新“活水”**。

然而，在军工上市公司充分利用资本市场“活水”加速发展，内在价值不断增长的同时，上市公司的市值却时常与内在价值的变化趋势出现偏离，部分军工上市公司正在资本市场上处于亚健康发展模式。

究其原因，资本市场中，军工行业与其他行业相比，具有保密要求高、可追踪指标相对较少、处于相对不透明状态的特点，导致行业的可研性相对较差，因此部分市场投资者对军工产业的投资会更趋于主题性投资，这就进而导致了军工上市公司整体存在估值波动振幅大、市值分布不均衡、流动性波动较大且两极分化特征明显等问题。

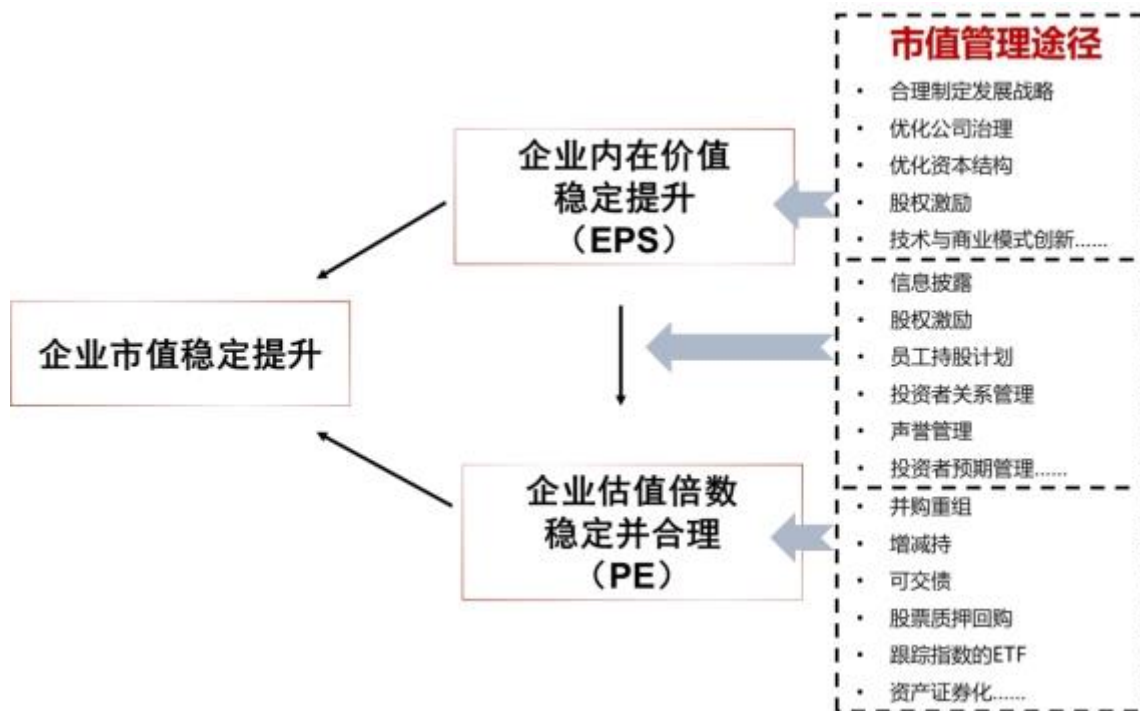
对于军工央企所属军工上市公司以及民参军上市公司的市值管理，存在一个核心问题，即军工行业上市公司的内在价值与市场价值时常出现背离。具体原因包括了资本市场对军工更趋于主题投资，另外军工央企上市公司和民参军上市公司各自还存在一些特定问题。

(二) 军工上市公司如何做好市值管理

市值管理的三个阶段是一个有机统一体，是进行产融结合，贯通产品市场和资本市场重要的工具和方法。首先通过商业模式创新、优化公司治理结构等价值创造手段使得企业内在价值最大化；然后通过投资者关系管理、媒体关系管理等价值实现方法将内在价值进行清晰地描述并传递给资本市场；当内在价值被资本市场低估或高估时，通过并购重组、再融资、大宗增减持和套期保值等价值经营工具使得市场价值与内在价值相匹配。

从估值理论出发，企业市值=税后净利润×市盈率，市值管理其实是资本市场对公司内在价值认可程度的“溢价管理”，因此我们从军工企业内在价值的稳定提升(EPS)和企业估值倍数稳定并合理(PE)两个角度来进行良好的市值管理。

图8 市值管理方法示意图



资料来源：《市值管理与资本实践》，中航证券研究所整理

1、炼好内功，稳步提升内在价值

公司的内在价值创造能力是决定其市值增长的基础，通过最大化内在价值有望获得更多的市场溢价。针对军工上市公司内在价值的提升，我们提出具体建议如下。

①在企业发展路径与经营目标选择方面，军工上市公司，尤其是民参军企业需要结合公司自身的核心竞争力和所处产业价值链进行分析，精准定位，形成公司的核心利润支撑点。同时积极发掘潜在业务增长点，实现多点盈利。在此基础上不断进行业务结构的优化，积极探索内生式增长和外延式增长相结合，通过转型升级提升公司估

值。

②在公司治理方面，民参军企业需要建立科学的决策机制、恰当的权力制衡机制和良好的利益分配机制资本结构，以降低经营管理风险，提升公司盈利能力和风险管理能力。同时，军工央企可以通过引进对业务、技术提升有帮助的战略投资者，优化和规范股权结构，完善治理，提升央企上市公司活力。

③在提高核心竞争能力方面，军工上市公司需要加强研发团队建设、建立技术创新的完整机制和体系、加强市场调研和需求分析，军工行业具备高科技属性，注重研发能力的建设是提升的核心竞争能力的必要条件，需要进一步实现技术创新和市场营销的有机结合、加强企业内部学习和知识积累等。同时，注重商业模式的设计创新，积极为下游客户创造价值，发掘不同的盈利点，从而不断提升企业的内部价值。

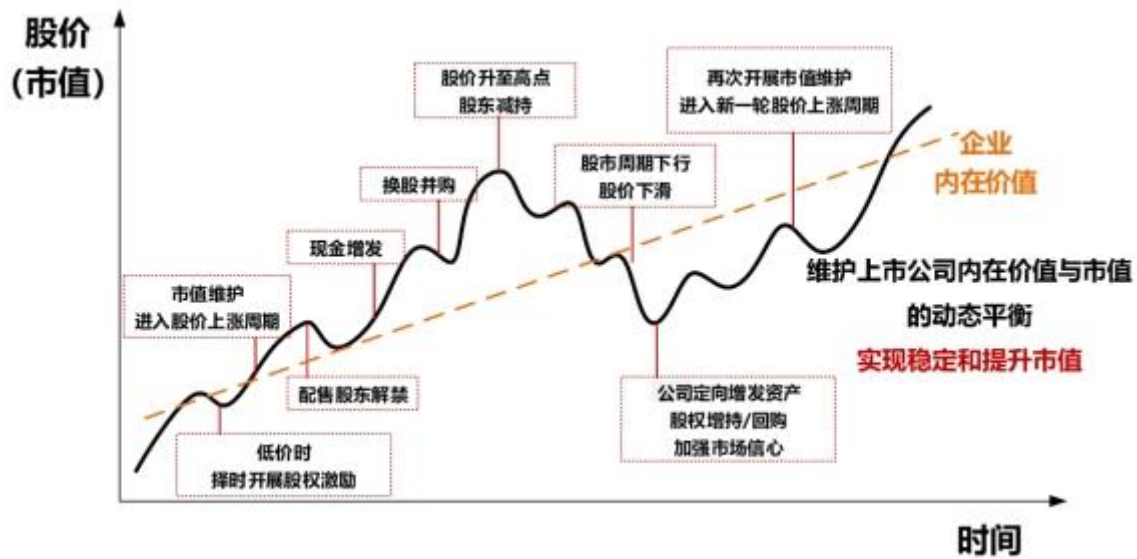
2、加强管理，促进市值与内在价值的协调统一

企业内功是开展市值管理的重要基础，而对企业市值的持续管理过程则是保证市值与内在价值维持统一的必要手段。针对军工行业如何进行上市公司股价管理，我们的具体建议如下。

① 保持与市场之间的良性互动。公司管理者们有责任建立稳定和长期的投资者关系，增进投资者们对上市公司的了解甚至熟知，从而获得长期的资本市场支持。军工上市公司，尤其是央企可以通过信息披露、投资者关系管理、资本市场品牌策略等手段消除资本市场的投资者和公司之间的信息不对称，使得公司市值能够准确反映内在价值的变化。公司在经营管理中，可以通过分析师电话会议、新闻发布会、公告、媒体声明、业绩发布会、路演与反向路演等互动方式减少信息不对称，同时提高资本市场对公司的认可度，使市场价值更真实地反映内在价值的变化，也有望公司带来市场溢价。

② 根据股价与内在价值的偏离情况，灵活使用多种手段促进两者的动态平衡。当上市公司股价处于较高区间时，通过增发或定向增发实施再融资、换股并购、股份减持、套期保值等手段；当公司股价处于较低区间时，通过股票回购、股份增持或承诺不减持、并购重组可以持续改善公司内在价值的企业、股指期货套期保值、实施股权激励或员工持股计划等手段，促进股价向内在价值回归。

图9 多种手段促进市值与内在价值动态平衡示意图



资料来源：中航证券研究所整理

③ 军工企业股东可使用 ETF 等金融工具降低系统性风险。当前在“十四五”时期军工高景气发展背景下，以 ETF 产品为代表的各类金融工具可以在军工上市公司市值管理过程中兼顾解决估值波动大及流动性不强等问题，是军工上市公司内在价值提升的同时，实现市值同步稳定且持续增长的“压舱石”工具。企业股东可以积极择时利用 ETF 等金融工具来实现市值管理，将单一股票投资品种换成流动性更好的 ETF 等金融产品，以降低系统性风险，增强流动性。

④ 通过对上市公司声誉管理实现对市值的稳健管理。公司声誉作为一项重要资产，在吸引客户、建立业务进入壁垒、获取投资、招揽优秀人才、强化竞争优势等方面具有作用显著。公司声誉具有以下特点。

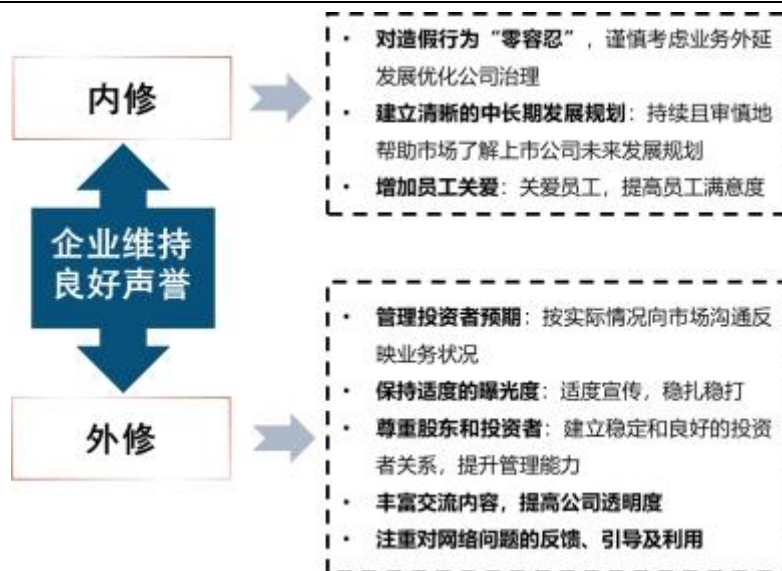
1)声誉形成的长期性以及声誉损毁的短期性。公司声誉形成是一个长期过程，需要日积月累的努力才能形成一个较好的声誉。公司可以在短期内通过大量宣传提高知名度，但这不是声誉。另一方面，公司声誉是脆弱的。因为一个负面行为对相关利益者的影响远比一个正面行为的影响更加强烈和持久。片刻掉以轻心也可使得公司经营很久的声誉归零。

2)声誉形成的主观性以及滞后性。公司声誉是被感知的，是人们依据直接或间接信息形成的各种印象的集合。站在不同观察者的角度，同一个公司的声誉可以有很大差异。公司声誉是所有利益相关者随着时间积累对公司的全面评价，具有时间上的滞后性。人们对公司的评价是基于公司过去的历史，对公司当下行为的影响可能还没有充分的评估。良好的声誉一定程度上可以在公司遇到危机时起到保护作用。

3)声誉的可塑性。公司声誉是公司自我提升、自我展现的结果。公司可以通过精心策划的活动有意识地规划和塑造公司声誉，可以通过与社会积极沟通，有意识地从从事某些活动，展示自身特质，从而给社会留下较好的印象。

一方面，声誉良好的公司反映了投资者对公司披露的财务数据以及相关信息具有更高的信任度，也说明了公司治理的有效性，进而有利于市值管理的开展。另一方面，良好的声誉有助于公司在市场中获得更多的销售份额，开拓更多的新市场，并且降低企业经营中的风险，不断提升公司的自身价值。公司可以通过多种途径对声誉进行管理，如下图所示。

图10 企业声誉管理途径示意图



资料来源：《我国上市公司声誉与企业价值关系研究》，中航证券研究所整理

⑤ 重视并加强投资者预期管理。市场不喜欢“出其不意”的结果。上市公司提前向市场沟通业务状况，并顺利地完成其工作计划，是令投资者保持冷静并给予支持的最佳方法。如果上市公司不向市场提供未来发展战略规划，或者过度地承诺业绩，而之后经营业绩却异常低于预期，则市场和投资者们的反应将会非常剧烈，公司股票也可能会受到重大冲击。

综上，我们从价值创造、价值实现和价值经营三个方面，梳理军工企业开展市值管理的方法，汇总如下表所示。

表2 军工企业市值管理常用方法

方法名称		内容介绍
价值创造工具	合理制定发展战略	1、结合军工企业自身的核心竞争力和所处产业价值链，找到企业的 核心利润支撑点 ； 2、培育多个潜在业务增长点，实现 多点盈利 ； 3、实施具有产业深度的 并购重组 ，内生式增长和外延式增长相结合； 4、优化业务结构，通过 转型升级 提升公司估值
	优化公司治理	1、建立科学合理的 股东、董事会和管理层 三者之间的决策机制、权力制衡机制和利益分配机制； 2、 引入积极股东 ，通过引进对业务、技术提升有帮助的战略投资者，优化和规范股权结构，完善治理，提升央企上市公司活力
	优化资本结构	合理组合使用债权融资与股权融资，让企业的 资本成本最低 ，如定向增发、配股、发行公司债券、发行可转换债券、融资租赁等
	通过技术与商业模式创新提高核心竞争力	1、加强研发团队建设、建立技术创新的完整机制和体系、加强市场调研和需求分析等； 2、探索创新商业模式，为顾客创造价值，发掘不同的盈利点
	加强信息披露	1、进行 及时、充分、完全、有效 的信息披露 2、存在一定 保密风险
	股权激励	1、可以将 会计指标 和 市场指标 二者结合起来同时用于业绩考核； 2、股权激励也存在目标过高无法兑现的可能性
	员工持股计划	员工积极参与认购可以向资本市场 释放正面信号 ，有利于推动公司股价提升
价值实现工具	投资者关系管理	1、 4R 管理 包括投资者关系管理、分析师关系管理、媒体关系管理和监管机构关系管理； 2、通过分析师电话会议、新闻发布会、公告、媒体声明、路演等方式减少信息不对称，消除不确定性，减少二级市场的剧烈波动
	声誉管理	1、内部治理方面，对造假行为“零容忍”，谨慎考虑业务外延发展优化公司治理，建立清晰的中长期发展规划，增加员工关爱； 2、对外交流方面，开展投资者预期管理、保持适当曝光度、注重对网络问题的反馈、引导及利用等
	投资者预期管理	公司提前向市场沟通业务状况，并顺利地完成工作计划；向市场提供未来发展战略规划
	并购重组	1、并购重组优质非上市标的有助于快速提高上市公司每股盈余（EPS），促使市值迅速提升； 2、需要承担新赛道的风险，若未能 正确合理地选择标的公司 ，造成整体协同性不强，反而会导致盈利能力下降。对 商誉 累计的处理也是常面临的问题。
价值经营工具	增减持	1、增持一般在公司股价处于较低区间时使用，减持一般在公司股价处于较高区间时使用； 2、增减持方式包括二级市场买卖和通过大宗交易两种方式； 3、二级市场高抛低吸操作难度大，且存在对市场冲击，需要 合理择机 。
	可交债	1、 融资成本低，市场冲击小，融资投向灵活 ，且可以配合再融资等资本运作同步实施； 2、一般周期较长，更适合作为一种 长期 的市值管理手段。

股票质押回购	1、军工企业可以通过质押所持股票的方式筹集资金； 2、股权质押 融资速度快 ，但风险较大，存在 被强制平仓风险
跟踪指数的 ETF	1、军工企业股东通过 ETF 换购，将单一股票投资品种换成 流动性更好 的 ETF，以 降低系统性风险 2、可规避流动性偏弱，对二级市场冲击过大、作用时间周期长，力度弱等局限性
资产证券化	资产证券化对于盘活长期资产、变现预期收入、降低融资成本的作用明显，可以使军工企业在价值经营中获得 较高的资本市场溢价

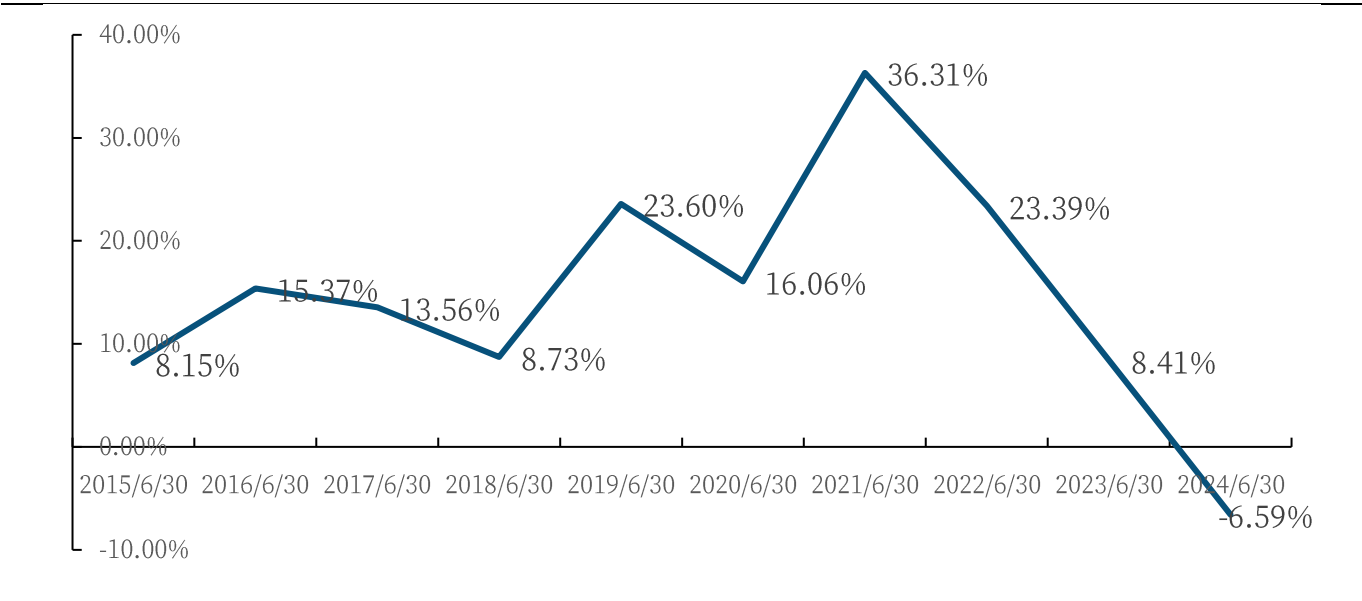
资料来源：《市值管理与资本实践》，中航证券研究所整理

四、基本面利空落地，预期有望回暖

截至 2024 年 8 月 31 日，军工板块 2024 年中报已披露完毕，在 233 家军工板块上市公司中，78 家公司 2024 年中报归母净利润同比实现增长，155 家公司 2024 年中报归母净利润同比下降。军工行业已步入小周期一年有余，人事调整持续、需求节奏不明朗、军品降价压力不减，多重压力直接导致了核心军工企业营业收入增速中位数近十年首次为负、归母净利润增速中位数降至-17.99%，军工行业走出了近十年最差中报业绩表现。

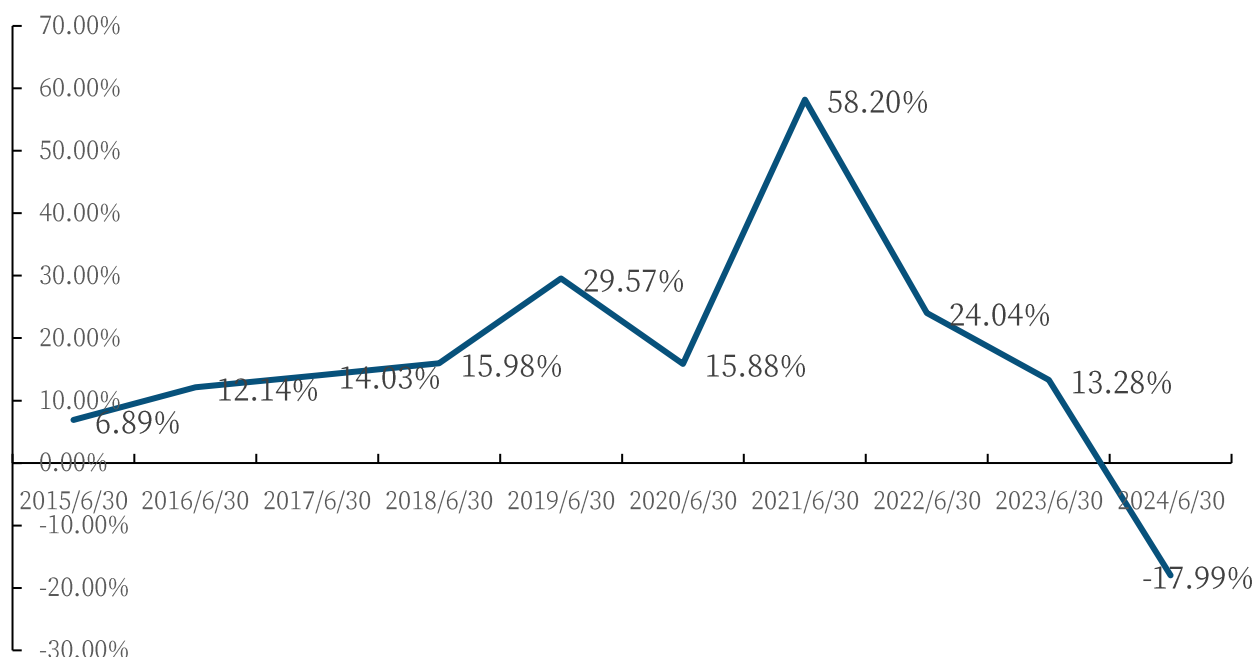
“飞雪迎春到”，极寒之后或离柳暗花明不远。全行业中期视角来看，军工行业有望成为边际改善幅度最大的行业之一，这或许是十年“最差”中报后“最好”的消息。

图11 核心军工企业近十年营业收入增速中位数情况



资料来源：wind，中航证券研究所整理

图12 核心军工企业近十年归母净利润增速中位数情况



资料来源：wind，中航证券研究所整理

我们分别通过对 75 家军品业务占比相对较高，且财务数据具有可比性的军工上市公司、以及对不同企业属性（军工央企，其他国企以及民参军企业）、细分领域（航空、航天、船舶、材料、电子）分类进行统计，可以得到几个重要表现，包括：

① **2024 年上半年军工企业收入、归母净利润增速中位数出现负增长**。对核心军工股进行统计，2024 年上半年收入同比增速中位数由 2023 年上半年的 4.75% 下降至 -6.59%、净利润增速中位数由 13.28% 下降至 -17.99%；

② **民参军企业业绩及盈利能力承压更为明显**。民参军企业盈利能力以及订单持续性的隐忧进一步凸显，2024 年上半年民参军企业收入同比增速中位数 0.47% 虽较军工央企、地方国企表现更佳，但归母净利润增速中位数为 -32.72%，**降速显著高于军工央企与地方国企**。同时，2024 年上半年民参军企业的净利率中位数已降至 4.67%，**较 2023 年中报减半**。我们认为，在行业小周期下民参军企业面临的问题主要有三点，具体来看：

1、**政策及法律法规风险**：2024 年已有 7 家民参军上市公司高管被留置，同时，相关监管追溯也导致了許多民参军企业招投标不合规的问题进行了暴露，已有多家民参军上市公司公告被暂停参加军队采购活动；

2、**新“国九条”持续加大金融监管力度，民参军企业面临优胜劣汰**：在新“国九条”政策指导下，民参军企业上市进度将有所减缓，与军工央企、地方国企等国有背景企业不同，民参军企业融资难度大、成本高、股东资金退出压力大，对上市融资的依赖性相对更高。同时业绩不达标、存在控股股东占用公司资金以及控制权无序争夺等情况的民参军企业将面临退市，以分红为例，我们以 2023 年之前上市的民参军

企业为基准，对其 2023 年和 2022 年分红情况、归母净利润、营业收入、研发费用等数据进行统计，主板、科创板及创业板上市的民参军企业分别有 10 家、8 家及 10 家分红情况暂时尚未达到要求，占民参军上市公司数量的 22.95%。民参军企业大多规模相对较小，其中业绩波动性较大、盈利能力较弱、分红能力较差的企业将面临较大的生存压力；

3、军品价格波动对民参军企业短期造成影响：民参军多为配套企业，处于产业链中上游，议价能力较弱，军品降价压力下的订单波动导致民参军企业出现短期增速下降，有企业甚至出现因产品暂定价与审核价格的价差调减导致营业收入为负的情况。

表3 军工上市公司 2024 中报利润表数据统计分析

具体分类		收入		归母净利润		毛利率		净利率	
		2024 中报 同比增速	2023 中报 同比增速	2024 中报 同比增速	2023 中报 同比增速	2024 中报	2023 中报	2024 中报	2023 中报
核心军工股		-6.59%	8.41%	-17.99%	13.28%	37.57%	41.57%	10.98%	15.05%
按企业性质分类	军工央企	-10.89%	4.75%	-14.14%	8.00%	21.41%	23.54%	3.57%	4.94%
	其他国企	1.66%	8.51%	-15.27%	13.47%	30.06%	33.69%	7.29%	10.30%
	民参军	0.47%	6.85%	-32.72%	-9.48%	37.94%	41.11%	4.67%	10.81%

资料来源：Wind，中航证券研究所分析整理

同时，我们根据具有数据可比性的核心军工上市公司年报的资产负债表统计，得到几个重要表现：

- ① 预收款项与合同负债出现负增长（-11.08%），显示短期需求不足；
- ② 存货增速（+5.76%）和应收账款及票据增速（+2.54%）明显高于收入增速（-6.59%），行业两金压力增大；

表4 军工上市公司 2024 中报资产负债表数据统计分析

具体分类		预收款项+合同负债		存货		应收账款及票据	
		2024 中报 同比增速	2023 中报 同比增速	2024 中报 同比增速	2023 中报 同比增速	2024 中报 同比增速	2023 中报 同比增速
全部军工股		-4.53%	-4.61%	5.28%	10.69%	3.78%	15.28%
核心军工股		-11.08%	-16.96%	5.76%	17.45%	2.54%	20.45%
非核心军工股		0.75%	-0.99%	5.28%	7.26%	3.78%	10.40%
按企业性质分类	军工央企	-14.90%	-7.81%	0.77%	-1.78%	3.45%	12.83%
	其他国企	-17.96%	-9.83%	5.35%	7.50%	3.81%	19.81%
	民参军	6.16%	-2.55%	7.28%	14.04%	4.05%	15.28%

资料来源：Wind，中航证券研究所分析整理

同时，我们针对各细分领域军工上市公司进行了财务数据分析，得到几个重要表现：

① **行业分化进一步加剧。**与 2023 年中军工行业各领域多数呈上涨态势（9 个子领域中 7 个归母净利润同比增长）不同的是，2024 年中报军工行业各领域的营收（6 个子领域同比下降、3 个上涨）、盈利能力（归母净利润 7 个子领域同比下降、2 个上涨，全部为受民船行业驱动的船舶子领域，军品比重较高的板块普降）出现进一步分化。我们认为，这是行业发展成熟的必然表现；

② **受益景气大周期影响，船舶领域逆势增长。**在军工行业迎来“小周期”以来，船舶行业受益民船景气大周期影响，营业收入、盈利水平持续好转，成为唯一营收、归母净利润增速逆势增长的军工子领域，其中船舶下游上市公司归母净利润增速中位数达到 155.31%；

表5 各细分领域军工上市公司 2024 中报利润表数据统计分析

具体分类		收入		归母净利润		毛利率		净利率	
		2024 中报 同比增速	2023 中报 同比增速	2024 中报 同比增速	2023 中报 同比增速	2024 中报	2023 中报	2024 中报	2023 中报
航天	商业航天	-1.65%	13.91%	-13.21%	10.49%	38.87%	50.66%	5.78%	8.16%
	航天防务	-2.37%	-8.96%	-48.73%	-13.32%	38.51%	35.63%	10.98%	14.29%
航空	上游	-1.39%	12.89%	-16.93%	16.06%	36.76%	38.05%	12.16%	17.81%
	中游	-1.95%	7.74%	-3.69%	17.81%	28.30%	28.73%	12.70%	12.66%
	下游	-10.37%	2.28%	-17.99%	17.08%	12.53%	10.43%	3.56%	4.37%
船舶	中游	8.86%	-3.03%	6.61%	34.18%	31.93%	29.50%	7.09%	7.35%
	下游	31.05%	27.92%	155.31%	43.29%	11.16%	10.27%	2.70%	1.83%
军工材料		0.82%	14.74%	-14.37%	13.97%	30.06%	35.84%	13.45%	18.19%
军工电子		-12.95%	5.52%	-47.04%	-8.53%	40.76%	45.56%	6.68%	16.15%

五、本周市场数据

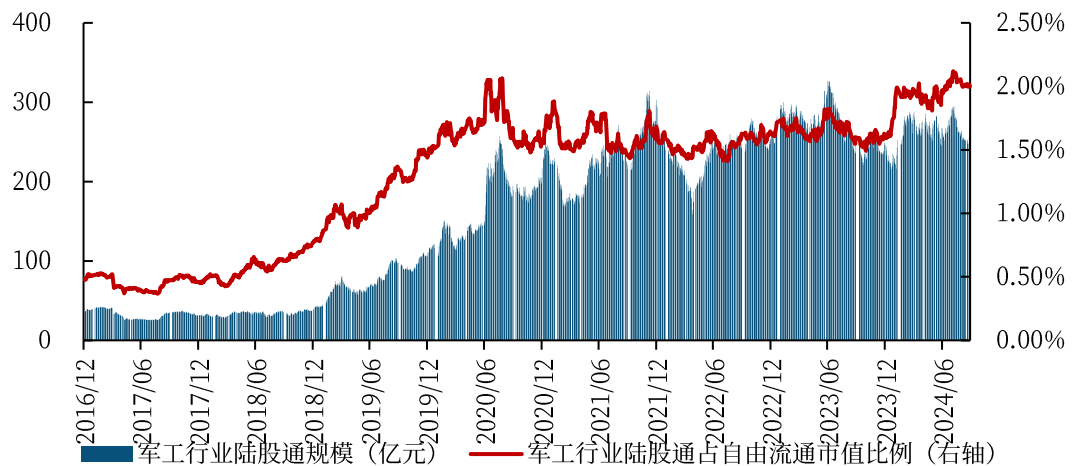
（一）估值分位

截至 2024 年 9 月 30 日，国防军工（申万）指数 PE 为 59.37 倍，**处于 2014 年来的 34.14%分位。**

（二）北上资金变化

9 月 30 日，军工行业陆股通占自由流通市值比例为 1.97%，较 9 月 27 日环比下降 0.03。

图13 军工行业陆股通占自由流通市值比例变化

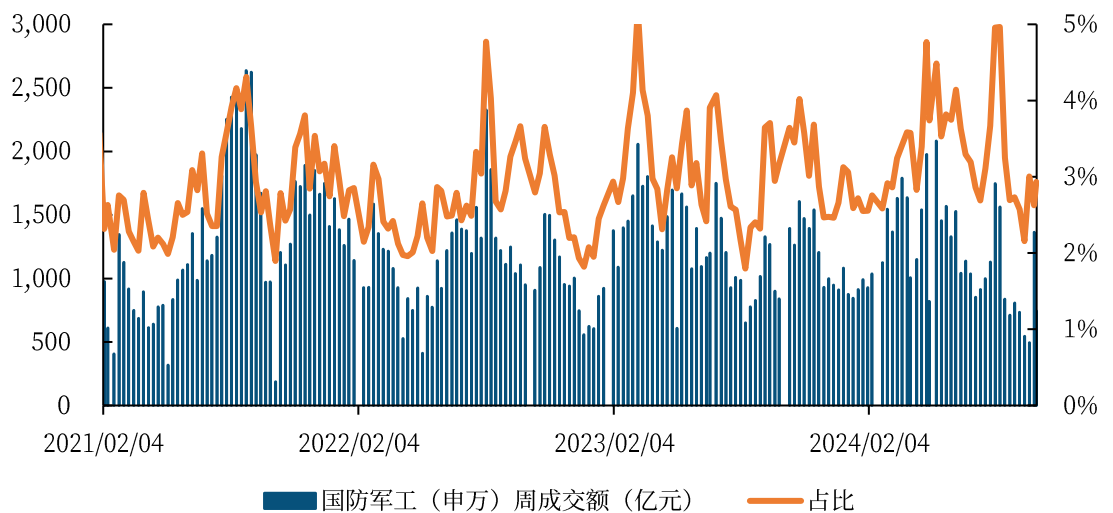


资料来源：Wind，中航证券研究所整理（注：数据截至2024年9月30日）

（三）军工板块成交额及ETF份额变化

9月23-30日，军工板块（申万）成交额为2110.45亿元，占中证全指成交额比例为2.93%，主要军工ETF基金份额环比上周增长1.24%。

图14 军工板块成交量变化



资料来源：Wind，中航证券研究所整理（注：数据截至2024年9月30日）

图15 近期主要军工ETF基金份额变化（单位：亿份）

序号	代码	名称	2023/12/31	2024/9/30	年初至今份额变化	近一周份额变化
1	512660.SH	国泰中证军工ETF	96.24	96.62	0.39%	2.79%
2	512710.SH	富国中证军工龙头ETF	91.83	84.95	-7.49%	1.61%
3	512670.SH	鹏华中证国防ETF	40.38	34.84	-13.72%	1.34%

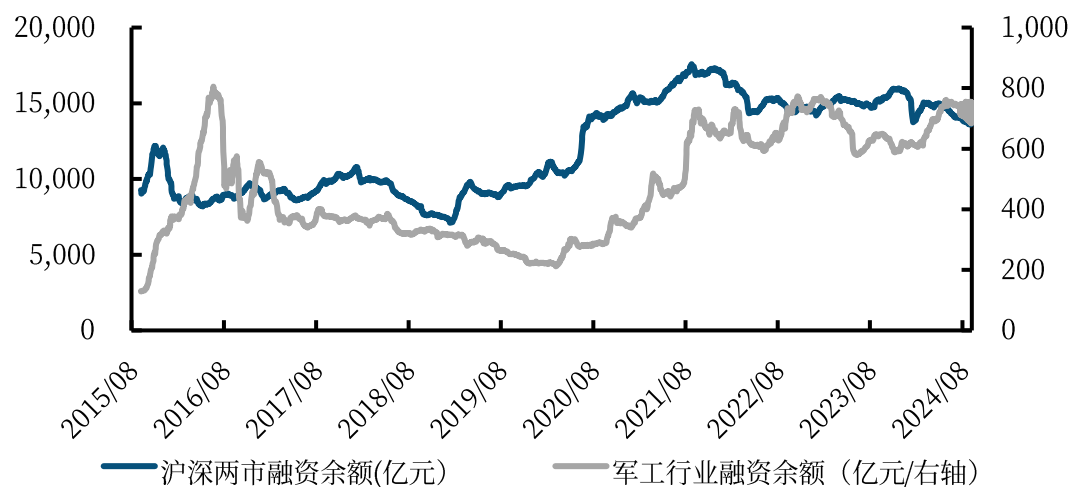
4	512680.SH	广发中证军工 ETF	35.62	38.60	8.38%	0.00%
5	159638.SZ	嘉实中证高端装备细分 50ETF	14.33	11.65	-18.70%	0.00%
6	512560.SH	易方达中证军工 ETF	11.43	10.00	-12.51%	-9.09%
7	512810.SH	华宝中证军工 ETF	3.90	4.72	21.04%	0.21%
合计			293.72	281.38	-4.20%	1.24%

资料来源：Wind，中航证券研究所整理

（四）融资余额变化

截至 2024 年 9 月 27 日，军工行业的融资余额合计 689.84 亿元，比上周环比上涨 0.24%，占两市融资余额比例为 4.99%。

图16 两市融资余额与军工行业融资余额走势情况



资料来源：Wind，中航证券研究所整理（注：数据截至 2024 年 9 月 27 日）

六、军工三大赛道投资全景图

根据我们对军工周期性的研究，我们判断，“十四五”军工行业收入增速有望呈现出前高中低后高的“V 字型”，2024 年后重新进入上行通道。

我们将军工行业分为 3 大赛道、23 个细分领域（[各赛道详细分析见军工行业十问十答&2024 年投资策略《飞雪迎春到》](#)）进行分析讨论，并分别列举投资判断和观点，具体如下：

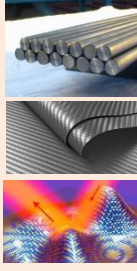
① 军工主赛道：主要包含航空、导弹及智能弹药、军用船舶、军工电子、军工材料、测试及维修等七大细分领域，这些领域一般具有市场规模相对较大，下游客户已军用领域为主，且发展相对更为成熟的特点，是军工行业当前的主要构成及发展驱动力。

② 大军工赛道：主要包含以军贸、民机、低空经济、航天发射、卫星制造、卫星通信、卫星导航、卫星遥感、民船以及信创等十个“大军工”产业细分领域。所谓“大军工”，是指当前军工行业的范畴已大为拓展，特别是军技民用下广义概念下扩充

的军工新赛道。这些领域或已具有一定规模或仍在快速发展阶段，是支撑军工行业持续高景气发展的第二曲线。

③ **新域新质赛道**：主要包含以无人装备、卫星互联网、电子对抗、数据链路、军事仿真以及云技术等新战争形态下，以“智能化、体系化、信息化”为代表的军工细分领域，这些领域往往已经受到海外军事强国的重视或已经在战场上得到了实战验证，在国内往往处于早期萌芽发展阶段，但应用发展确定性相对较强。新域新质各细分领域在“十四五”末，乃至“十五五”时期都有望具有较大发展弹性，将有望成为军工板块在未来中长期持续高景气发展的新驱动力。

图17 军工主赛道投资全景图

军工主赛道	现状及边际变化	发展趋势研判	投资逻辑和关注点
航空 	2023年航空产业整体规模稳中有升，研发投入方面同比保持高速增长，行业依旧处于较高景气度 - 民机方面，国产大飞机C919年内完成商业首航，打开广阔民机市场 - 军贸方面，俄乌冲突强化了全球各国的安全诉求，航空工业集团更是将军贸作为未来的主责主业之一，意味着军贸出口将迎来重大机遇。	- 航空装备后续需求确定，随着十四五“中期调整”临近尾声，需求将逐步落地，行业高景气度有望延续。 - 航空央企旗下仍拥有许多优质资产，未来在改革方面有望持续深化。 - 目前我国航空产业主要的规模增量主要来源于军机方面，长期来看，民机、军贸领域作为航空板块的增量“第二曲线”将打破仅依靠军机的内需市场空间，提升行业天花板。	- 在航空军、民机产业链和产业集群建设方面起引领作用“链长”型龙头企业；在产业链布局存在拓展机会；重视研发体系建设和投入且预计在未来形成增量的企业；在型号方面有重要进展的主机厂等； - 配套层级较高、具有核心地位、推动专业化整合的系统级供应商；长期处于供应体系且形成体系化配套的核心供应商；能够形成核心竞争力并在主机供应商名录中占据一定地位的民营企业； - 存在资产注入预期的产业上中下游的企业；国企改革带来的业绩增长和盈利能力改善机会。
导弹与智能弹药 	2023年导弹与智能弹药产业整体的阶段性波动依然存在，收入结构（研发与批产）或发生变化 - 行业内企业合同负债与预收账款同比增速有所提升，存货保持稳定增长，表现出2023Q3末导弹企业在手订单规模相对较高，正在积极备货以应对订单落地。	- 导弹与智能弹药产业有望成为“十四五”中期调整后的重点领域； - 供给侧产能爬坡+需求侧修复补量+研发产品逐步落地批产，产业拐点已然临近，导弹与智能弹药产业大年已然不远。	- 在导弹与智能弹药产业确定的高景气中，业绩持续性和高弹性的企业更有望获得更快的估值提升 - 关注在低成本化、数量和总产值规模上具有优势的细分赛道 - 聚焦批产型号配套与研发型号配套均衡的企业 - 聚焦位于高价值中上游子系统领域中的企业
船舶 	- 军船领域当前产业成熟度已经相对较高，行业相对稳定。 - 军船是保持船舶行业稳定的绝对基础，但近年来伴随民船景气度大周期，短期内船舶行业主要驱动点是民船。	“十四五”的未来两年，将是中国海军继续“走向深蓝”的两年，由近海防御型向远海防卫型的转变将持续进行； - 涉及海底观测的多项政策规划出台，表明我国对海底新领域的探索正在提速，已有多家企业在公告中强调了相关业务情况。行业内水面到水下的发展已经进入了关键时期。	- 军船领域当前产业成熟度已经相对较高，行业相对稳定。在存量变化相对有限的背景下后续建议关注行业的增量变化。 - 关注航空母舰持续下水的属舰机会 - 关注船舶领域由水面至水下的发展趋势
军工电子 	2023年军工电子新增订单放缓、库存正逐步出清，给长期以来军工电子的高景气、高预期造成影响； - 整体板块已处于较低估的状态，资产价格也普遍处于底部区间； - 当前是近一代武器装备批产以及未来一代的研发时段，持续的研发投入有助于保障企业未来产品的先进性和业绩的持续增长。	“三化”+国产替代+军技民用驱动下，行业需求确定； - 伴随行业基数的快速提升，军工电子正在进行从“量”到“质”，从“单”到“多”领域的结构转变； - 军工电子产品进入新一轮研发周期，新一代产品未来的落地，将持续提供行业增长动能；	- 军工智能化、信息化迎来加速； - 人工智能技术引领下一阶段军事变革； - 软件作用日益突出，软件自主可控有望快速发展； - 新域新质作战力量给军工电子带来新增量。
军工材料 	- 行业订单及需求节奏调整对军工材料板块造成一定冲击，同时上游材料高增速后开始边际放缓； - 军工材料降价是客观事实，但随着需求的恢复，规模效应的提升，毛利率的下降趋势是更趋于缓降，而伴随着高性能材料的结构调整，也有助于提升公司的毛利率水平； 3D打印材料、隐身材料等高性能新材料技术快速成熟，下游应用场景需求也将快速提升；	- 需求确定性好，新材料应用深度、广度不断扩大，需求回暖弹性高； - 企业产能瓶颈依然存在，在需求回暖后，相关扩产产能有望第一时间匹配需求； - 当前市场的调整不仅是需求调整，同样是新技术的调整与积累，有助于企业未来的产品结构调整，保障企业持续盈利； - 行业有望迎来合理有序降价，企业的成本压力将逐渐缓解；	- 基础材料的供应能力已基本具备，材料多功能性是未来发展趋势； - 增材制造、特种加工等材料制造新工艺迎来快速发展； - 高端材料的新增“民用”市场开始带来第二曲线动力；
测试 	- 行业需求下降及未来需求不确定的双重影响下，出现第三方检测机构通过降价方式抢夺订单的情况； - 上市公司通过新设子公司，增资、收购具有业务协同效果的企业，打造一站式检测服务平台。	- 未来检测行业或将呈现第三方检测机构为主、国有体制内检测机构为辅的行业格局； - 紧跟武器装备发展方向，通过增资、收并购的方式快速切入相关赛道； - 整合行业资源，延伸检验检测的深度和广度，提供全流程检测服务。	关注检测服务范围多样、业务布局广、拥有前沿检测技术能力、成功切入新兴检测领域的检验检测机构
维修 	- 武器装备列装带动维修需求增长； - 国产大飞机的生产及谱系化发展提供新增维修市场空间。	- 装备存量规模化，练兵备战常态化，牵引武器装备维修保障需求的增长； - 未来航空维修将逐渐从军方大修厂向主机厂、民营企业转移，市场化能力提升； - 装备维修贯穿了装备的全生命周期。	- 关注参与或布局维修领域的链长企业； - 关注拥有新兴维修再制造技术且实现产业化应用的企业。

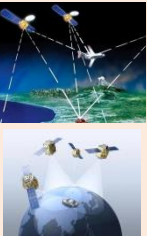
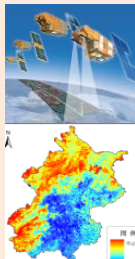
资料来源：中航证券研究所

图18 大军工赛道投资全景图（一）

大军工赛道	现状及边际变化	发展趋势研判	投资逻辑和关注点
军贸 	2022年全球军贸数据已超过前次2017年的峰值，2022年军贸数据增速接近20%。 - 俄乌冲突的主要参与国均受到影响，乌克兰军贸进口大增6679%一跃成为全球第三的军贸进口国、美国军贸出口增速32%，俄罗斯自2018年以来持续下降。	全球军贸指标有望在“十四五”中后期持续快速上行。军费的持续投入对军贸行业形成支撑作用，以俄乌、巴以冲突为代表的全球地缘政治事件为军贸行业提供了市场需求，国际形势的变化改变了以往军贸行业的竞争格局，我国作为军贸行业的“后起之秀”有望受益于竞争格局之下变的需求再分配。	- 我国军贸产品竞争优势不断提升，关注军贸发展对军工企业营收规模、盈利空间的“双提升”。 - 上一轮产能扩张逐步达产，我国军贸出口产能不足有望加速改善 - 建议关注因地区冲突、国际局势变化带来的国际军贸格局变化对我国军贸行业的历史性机遇
民机 	- 国产大飞机在基本型的基础上衍生出多款新机型，谱系愈发完善。国产大飞机2023年收获多笔大订单，在手订单充裕。 - 通用航空相关的法规和条例陆续出台，通航管理制度和体系逐渐成熟。 - 政策牵引持续发力，推动绿色航空加速发展。	- 国产大飞机生产节奏有望加速，关键零部件国产替代将持续推进。 - 通航发展或将换挡提速，无人化、电动化、智能化是未来趋势，新能源航空器有望助力我国再次实现“换道超车”。 - 伴随着通航的关注度与日俱增，资本融资的次数和总量或将增多。	- 关注民机产业链上占据了高价值量环节的企业和承担了国产替代任务的配套企业 - 关注参与或布局了通航产业无人化、电动化、智能化的配套或总装企业
低空经济 	2023年是低空经济发展的极为重要一年，也是其受市场高度关注、资本追逐的一年 - 通用航空仍是低空经济的主体产业，无人机及eVTOL成为资本重点关注方向	"政策支持+产业指引"让我国低空经济产业正迎来高速发展的黄金机遇期，并且在未来两年内还将会有更多针对产业发展的政策接踵而来 - 受益于政策、技术、资本的多因素催化，低空经济赛道作为战略新兴产业的重要代表，已初步具备放量基础	- 关注低空经济里的民用无人机产业方向，我国民用无人机产业迅猛发展，对经济社会的促进作用日益加大，无人机产业作为低空经济的主导产业，在首个系统性的无人机相关条例的发布指引下，将为低空经济行业注入强劲动力 - 关注以eVTOL为代表的新能源航空器正加快推动低空产业转型升级，这将成为我国继新能源汽车之后另一个“换道超车”领域
民船 	2023年前三季度，我国造船完工量、新接订单量、手持订单量分别占世界市场份额的48.7%、68.5%与54.7%，大幅领先韩日两国。 - IMO针对温室气体减排初步战略的短期能效措施全面进入落地阶段，绿色船舶已迎来实质变化 - 我国造船行业高附加值船型持续接单交付	- 考虑到2021年新造船市场的接单量增长较快，我们认为在各船厂的订单有序排期下，此前的高船价订单在2024年间将逐渐完工交付。 - 后续，我国造船业无疑将继续持续推进对高技术、高附加值船型的研发、生产从而助力行业完成盈利能力的全面提升。	- 高船价订单的逐步交付无疑将成为支撑2024年民船行业利润增长的主要支柱 - 无法满足排放新规的船只有望迎来一波大规模更替潮，这将成为中长期支撑新造船市场可持续发展的重要基础
信创 	2023年，中国信创行业在芯片及关键硬件领域取得了显著突破，体现了我国在高性能计算和硬件设计能力方面快速提升； - 信创应用正从党政向全领域转化，信创产业加速落地；	信创产业经历三大发展阶段，目前已进入第三阶段，即具备规模化生产和推广的能力。根据IDC测算，中国计算产业市场空间1043亿美元，即7300亿元，接近全球的10%，是全球计算产业发展的主要推动力和增长引擎。	信创涵盖领域包括芯片、操作系统、中间件、数据库、服务器、网络安全等，是中长期投资主线，逻辑虽短期难以完全兑现至业绩，但国内广阔的市场使其存在消化高估值的可能，具有长期关注价值，尤其在国家政策的不断推动下，以及2023年信创软硬件产品的不断推陈出新，信创相关国产化率有望持续提升。

资料来源：中航证券研究所

图19 大军工赛道投资全景图（二）

大军工赛道	现状及边际变化	发展趋势研判	投资逻辑和关注点
航天发射 	2023年我国航天发射次数达到67次，再创历史新高。其中，民营火箭企业累计发射12枚运载火箭，超越历年总和，开创多项纪录 - 我国民营火箭企业集体转攻“液体+可复用”火箭，“液体+可复用”火箭或将成为下一阶段我国航天发射的市场焦点	- 随着民营火箭企业关键技术的进步和发射经验的累积，民营火箭企业有望在中长期实现市占率的逐步提升 2024-2026年我国航天发射年均市场空间有望突破260亿元 - 我国首枚实现可复用的液体火箭有望出现在2024-2025年	- 建议关注已实现规模化发射或在研阶段具备先发优势的火箭总装企业 - 建议关注参与火箭核心环节配套或在火箭制造领域拥有新兴技术应用的企业 - 建议关注火箭发射测控运营领域中具有技术或渠道优势、或具有相对完善的地面基础设施的企业
卫星制造 	2023年我国卫星发射数量维持快速增长态势，卫星发射总数再创历史新高 2023前三季度产业内企业业绩波动更多是短期阶段性波动，从卫星发射数据中，卫星制造全年增长确定性依旧较强	- 卫星制造产业有望摆脱传统项目制，迎来大批量生产阶段，2024-2026年潜在市场空间超过2400亿元 - 行业整体规模由稳定持平转为快速增长的确定性较强，板块“价值投资”属性将愈加凸显，各卫星制造企业相关业务收入与业绩规模有望迎来提升	- 关注通信及遥感小卫星制造产业链上具有批产能力的配套企业或总装企业 - 关注通信及遥感小卫星在高价值量环节具有低成本及产业化能力的企业，或具有较高技术水平（毛利率较高）、正处于产业化过程中的企业 - 关注小卫星星座组网趋势下，在星链链路、新型电推进、卫星网络安全防护等新兴领域布局的企业
卫星通信 	- 卫星通信产业的应用端市场空间仍未迎来明显变化； - 首张高轨卫星互联网初步建成，航空、航海卫星互联网应用市场持续拓展； - 低轨卫星互联网空间基础设施建设技术验证阶段进展提速； - 传统卫星通信设备与大众智能手机结合，打开新市场增量空间。	- 保守估计，卫星通信设备2026年市场规模有望达到142亿元，2030年有望达到235亿元,复合增速约16.43% - 卫星通信服务2026年市场规模有望达到125亿元，2030年有望达到189亿元，复合增速约17.74%。其中新兴航空及海洋卫星互联网服务市场与传统移动通信服务增速最快。	- 重点关注国内各低轨卫星互联网正式建设的时间（低轨卫星互联网相关企业逐步业绩兑现的起始点） - 重点关注卫星通信地面终端领域中具有产业化能力和低成本优势企业、或在部分领域具有高技术壁垒，扩产加强产业化能力的企业 - 航空及海洋互联网市场是我国卫星互联网应用市场中有望率先得到拓展应用的领域，有望为相关运营商带来业绩增长提速驱动力 - 关注手机直连卫星对传统卫星通信应用市场渗透率的加速作用 - 关注6G建设进展对卫星通信产业带来的需求空间影响
卫星导航 	2022年我国卫星导航与位置服务产业规模达到5007亿元，其中，关联产值则达到3480亿元 - 下游市场依然是卫星导航行业整体产值的主要构成 2019-2022年卫星导航应用上市公司收入增速在卫星产业四大细分市场中处于较高水平，复合增速接近25%	- 当前卫星导航产业发展重点仍是拓展国内“卫星导航+”或“+卫星导航”的新应用领域拓展以及海外市场的开拓 “十四五”卫星导航应用市场增速有望保持年复合15%的增速，高精度市场细分赛道复合增速有望超过20% - 未来几年我国高精度市场下游运营服务领域将实现高速发展	- 重点关注北斗应用产业中上游领域具有明确市场布局或已经拥有较大市占率的企业； - 传统导航应用终端集成重点关注头部企业，新兴导航应用终端集成重点关注商业模式清晰，营销能力强，掌握明确下游客户资源的企业； - 重点关注“高精度北斗导航”以及卫星导航融合领域布局的企业。
卫星遥感 	2022年我国卫星遥感产品及应用服务的市场规模约150亿元，产业年度贡献达2300亿元 2023年遥感卫星发射数大幅增长，遥感数据上架数交所，万亿国债增发，遥感产业下游需求不减 2019-2022年卫星遥感应用上市公司收入增速是卫星产业四大细分市场中最高的，复合增速达50%以上	- 短期to G/A端对卫星遥感的需求依旧处于较高水平，市场需求仍然更多集中在特种领域和政府端，中长期遥感应用“第二增长曲线”（线上业务）发展或将提速 - 遥感产业下游应用市场需求有望维持在40%增速左右，2025年核心产值有望超过300亿元，仍将是卫星产业中成长属性相对更高的细分赛道	- 关注客户多元化、收入结构均衡的企业 - 关注拥有具有稀缺属性的遥感数据源的企业

资料来源：中航证券研究所

图20 新域新质赛道投资全景图

新域新质赛道	产业现状	未来发展研判	投资逻辑和关注点
无人系统 	- 无人航空器：美国全球市占率接近一般，我国无人机系统谱系完整，产品性能紧追国际第一梯队 - 地面无人系统：21世纪进入快速发展阶段，已经被逐步纳入新一代武器装备体系； - 无人船：仍处于探索期，尤其是大吨位无人船和军事实战应用可能还有一定距离 - 无人潜航器：推进速度较大吨位无人船相对更快，波音公司首艘超大型UUV已交付美军。	- 短期内，受限于技术原因，我国无人系统的应用还处于边建边用，试验、验证阶段； “十五五”无人系统技术发展将逐步迎来成熟期，装备采购有望放量。 - 随着技术的发展、作战理念和模式的发展，无人系统将会更加注重各方面性能的提升，将朝着自主性、智能化、网络化、模块化、隐身以及与人协同作战的方面发展。	- 政策层面利好军用无人系统长期发展，无人系统将成为智能化战争的主战装备。 - 应用场景不断扩展，产业链谱系逐渐完整。相较于美国，中国军用无人系统谱系及应用场景仍需探索、完善。以军用无人系统为例，在低空、小型、轻型，战略领域仍缺乏代表机型。 - 低成本、消耗属性，需求数量远大于有人装备。 - 军事理论创新推动无人装备向智能、集群、人机协同、跨域发展。 - 外贸市场将逐步打开，以无人系统为首的无人系统已成为国内军贸的重要部分。
卫星互联网 	2023年下半年低轨卫星互联网技术验证卫星频繁发射 - 手机直连卫星开始为未来的卫星宽带通信、即卫星互联网手机直连奠定前期技术积累基础以及市场拓展基础 - 卫星互联网有望成为6G的重要组成部分之一	- 短期内，我国高轨卫星互联网建设成熟度要高于低轨卫星互联网产业，且成本低于低轨卫星互联网； - 低轨卫星互联网产业的发展将主要由“国家队”统筹规划建立，以抢占轨道资源及频谱资源需求驱动； - 低成本火箭发射、低成本小型化卫星互联网终端将是影响卫星互联网发展的关键	- 重点关注国内各低轨卫星互联网星座正式建设的时间节奏，这将是低轨卫星互联网相关企业逐步业绩兑现的起始点 - 重点关注卫星互联网应用市场中航空及海洋卫星互联网通信运营商， - 关注直连卫星终端技术及6G建设进展
电子对抗 	- 电子对抗装备在电子进攻的发展方向是提高自身打击性能和实现与其他武器的紧密结合，其关键是实现武器的智能化，核心是将电子进攻、电子侦察、电子防御三大系统一体化。 - 人工智能在电子对抗中的应用日益加强，提升装备认知效能，让各电子平台能自主学习、动态调整、适应各类威胁，并要求依靠认知系统，在极短的时间内利用机器自主地完成对目标识别和分析的功能。	- 电磁空间安全上升到了一个新的高度，电磁空间的优势是未来战争的“制高点”，是决定战争胜负的重要因素。 - 随着对电子对抗设备技术指标要求提升，微波元器件、组件和模块等在电子对抗中的价值占比也将逐步提升。 - 未来战争将以夺取全谱战斗空间的信息优势为主线展开，对于电磁频谱域战斗力生成的需求将驱动新一轮的电子信息科技的发展；	- 认知化已是电子战技术发展的必然趋势 - 建议关注综合射频与一体化设计方向 - 建议关注侦察/进攻/防御综合一体化方向
数据链路 	- 现代战场信息传递共享能力是国防信息化建设的重要内容，全军多兵种多作战场景互联互通是大势所趋； - 俄乌冲突凸显数据链是信息化战争的基础，夺取信息优势能够占据战场主动权； - 美国进一步推进全域指挥与控制建设，面向未来战略博弈，底层数据链系统完善日益紧迫	- 未来数据链系统将由点对点点对点、面对面发展，数据节点将进一步增加，数据链品类进一步丰富； - 随着分址、加密等方式的迭代以及通信容量的扩大，通信频段也将进一步提升； - 目前航空无线通信频谱资源较为紧张，常用频段易被截获，数据链通信安全必要性逐步显现	- 从产业链看，关注数据链组件及加密配套商，以及不同下游领域整机平台； - 从应用场景看，关注卫星通信，弹载通信以及品类扩容的机载通信
军用仿真 	- 以美军为代表的西方发达国家军队，正在将军事仿真系统大量应用到军队作战实验、模拟训练、装备论证和联合试验等方面，推动着军事仿真技术的发展和军事变革。 - 软件能力建设有望提速，行业公司享受中国军费总量增长、结构变化、国防信息化软实力建设三重动能加持。	- 技术上，军事仿真技术与手段正在向“数字化、高效化、智能化、网络化、服务化、普适化”发展。 - 应用推广上，仿真技术已经成功应用于各类高新技术和国民经济等众多领域的各个层面，具有强大的体系化、融合化、渗透性特征。 - 需求上，军事仿真技术在“研试战训保”体系中的应用，已得到研制方和使用部队的认可和重视。 - 结构上，嵌入式军事仿真更契合现代化装备训练需求	- 建议关注数字仿真引擎和实物半实物设备核心公司，相关领域价值量占比较高 - 军事仿真和民用仿真的基础技术是共用的，建议关注具备民用、工业领域拓展机会的标的 - 军事仿真技术与大数据、人工智能、数字孪生、元宇宙等新一代基础与应用技术的是军事仿真的机遇和趋势，建议关注布局相关方向的核心标的
云技术应用 	- 国内做军用云的厂商较多，各有侧重，但普遍方向不同，且体量较小，以项目制为主，不成体系； - 国内军用云技术成熟度、应用场景和落地建设都还在论证与预研阶段，处于摸索期，距离放量仍需耐心； - 国外云技术厂商并不区分军、民，多数云厂商军民业务复合性较高，处于互相协同发展态势，我国云技术厂商的军民领域业务相对割裂，协同性较差。	- 随着云计算技术的逐渐成熟，与大数据、人工智能等技术的深度交织协同发展，美军云计算正逐步实现智能化升级，并面向联合作战体系化升级。 - 云技术在联合作战体系中的网络中心战中信息管理、分布计算、分散存储以及服务统一调度等具有突出能力	建议关注国内军民业务复合属性较高，有望在军民领域协同发展的云技术应用相关企业

资料来源：中航证券研究所

不同赛道的发展特点梳理如下，以供投资参考。

图21 三大赛道各细分领域投资特点对比

细分赛道	市场空间	利润空间	新型号更新速度	消耗属性	产业链稳定性	赛道拥挤度(+为松散)	国产替代剩余空间	民用领域的拓展性	“十四五”后期增速	大军工第二曲线
军工主赛道										
航空	+++	+	++	+	++	+	—	++	+	+++
导弹及智能弹药	+++	+	++	+++	+	++	---	--	+	++
军船	++	+	++	---	++	-	-	+++	+	++
军工电子	+++	+++	++	+	-	○	+	++	++	○
军工材料	+++	+++	++	+	○	○	+	++	++	+
测试	++	++			○	++		++	++	○
维修	++	++			○	++		++	++	○
大军工赛道										
军贸	+++	+++			+	○	+++	—	+++	+++
民机	+++	++	○	○	++	○	+++	—	+++	
低空经济	+++	++	++	+++	+	+	○	—	+++	
航天发射	+	+	++	++	++	++	○	+++	+++	
卫星制造	++	+	+	++	++	+++	○	++	++	
卫星通信	++	++	+++	+	++	+	++	+++	+	
卫星导航	+++	++	+	+	++	+++	++	+++	++	
卫星遥感	++	+++	++	+	++	+++	+	+++	+++	
民船	+++	++/---(周期)	+	-	++	+++	-	+++	+++	
信创	+++	+			-	○	+++	+++	○	
新域新质赛道										
无人装备	+++	+	+	+++	+	++	--	++	+++	+++
卫星互联网	++	+	++	○	+++	++	++	+++	+	
电子对抗	++	++	++	○	+++	+	++	+	++	+
数据链路	++	++	+++	+	++	+	+++	+	+++	
军事仿真	++	++	+	○	+	++	++	+	+++	+
云技术	+	+	+	○	+	++	++	+	+++	○

资料来源：中航证券研究所整理（注：“+”代表程度深，○代表一般，“-”代表程度低）

七、建议关注的细分领域及个股

关于投资方向和行情判断：

- ① 军工行业依然处于景气大周期；
- ② 随着“十四五”进入攻坚阶段，“十五五”计划逐步明朗，行业将进入“V”字反转；
- ③ 关注无人装备、卫星互联网、电子对抗等新质新域的投资机会；
- ④ 关注民机、低空经济、军贸、信息安全、商业航天等军民结合领域的“大军工”投资机会；
- ⑤ 关注军工行业并购潮下和市值管理要求下的投资机会。

具体建议关注的上市公司如下。

军机等航空装备产业链：

战斗机、运输机、直升机、无人机、发动机产业链相关标的，航发动力（发动机）、应流股份（叶片）、航天电子、航天彩虹（无人机）、中复神鹰等。

低空经济：莱斯信息（空管系统）、四川九洲（空管系统）、中信海直（低空运营）。

航天装备（弹、星、链等）产业链：

航天电器（连接器）、天奥电子（时频器件）、北方导航（导航控制和弹药信息化）、成都华微（模拟芯片）、航天智装（星载 IC）、国博电子（星载 TR）、中国卫通（高轨卫星互联网）、海格通信（通信终端）、航天环宇（地面基础设施）、振芯科技、海格通信（北斗芯片及应用）、中科星图（卫星遥感应用）。

船舶产业链：

中国船舶、中国重工。

信息化+国产替代：

成都华微、振华风光（特种芯片）；国博电子（TR 组件）；智明达（嵌入式计算机）；上海瀚讯（通信）。

军工材料：

光威复材、中复神鹰（碳纤维复合材料）；航材股份、钢研高纳、图南股份（高温合金）；西部超导、宝钛股份（钛合金）；铂力特（增材制造）；华秦科技（隐身材料）；超卓航科（增材制造）。

八、风险提示

- ① 央国企改革进度不及预期，院所改制、混改、资产证券化等是系统性工作，很难一蹴而就；
- ② 部分军品低成本发展趋势下，可能会带来相关企业毛利率的波动；
- ③ 军品研发投入大、周期长、风险高，型号进展可能不及预期；
- ④ 随着军改深入以及订单放量，以量换价后导致相关企业业绩波动；
- ⑤ 行业高度景气，但如若短时间内涨幅过大，可能在某段时间会出现业绩和估值不匹配；
- ⑥ 信创与新质、新域装备等中长期投资逻辑赛道，可能存在无法在较短时间内反应在营收层面的情况，同时高研发费用可能会导致利润无法短期释放，存在短期估值较高的风险；
- ⑦ 军贸受国际安全局势等因素影响较大，当前国际安全局势等因素较为稳定，如果国际政治格局发生不利变化，将可能对公司的经营业绩产生不利影响；
- ⑧ 原材料价格波动，导致成本升高；
- ⑨ 宏观经济波动可能对民品业务造成冲击；
- ⑩ 行业重大政策调整可能会对军工板块走势产生中短期影响。

公司的投资评级如下:

买入:未来六个月的投资收益相对沪深 300 指数涨幅 10%以上。

增持:未来六个月的投资收益相对沪深 300 指数涨幅 5%~10%之间。

持有:未来六个月的投资收益相对沪深 300 指数幅-10%~+5%之间。

卖出:未来六个月的投资收益相对沪深 300 指数跌幅 10%以上。

行业的投资评级如下:

增持:未来六个月行业增长水平高于同期沪深 300 指数。

中性:未来六个月行业增长水平与同期沪深 300 指数相若。

减持:未来六个月行业增长水平低于同期沪深 300 指数。

研究团队介绍汇总:

中航证券军工团队: 资本市场大型军工行业研究团队, 依托于航空工业集团强大的军工央企股东优势, 以军工品质从事军工研究, 以军工研究服务军工行业, 力争前瞻、深度、系统、全面, 覆盖军工行业各个领域, 服务一二级市场, 同军工行业的监管机构、产业方、资本方等皆形成良好互动和深度合作。

销售团队:

李裕淇, 18674857775, liyuqi@avicsec.com, S0640119010012

李友琳, 18665808487, liyoul@avicsec.com, S0640521050001

曾佳辉, 13764019163, zengjh@avicsec.com, S0640119020011

分析师承诺:

负责本研究报告全部或部分内容的每一位证券分析师, 再次申明, 本报告清晰、准确地反映了分析师本人的研究观点。本人薪酬的任何部分过去不曾与、现在不与、未来也将不会与本报告中的具体推荐或观点直接或间接相关。

风险提示: 投资者自主作出投资决策并自行承担投资风险, 任何形式的分享证券投资收益或者分担证券证券投资损失的书面或口头承诺均为无效。

免责声明:

本报告由中航证券有限公司(已具备中国证券监督管理委员会批准的证券投资咨询业务资格)制作。本报告并非针对意图发送或为任何就发送、发布、可得到或使用本报告而使中航证券有限公司及其关联公司违反当地的法律或法规或可致使中航证券受制于法律或法规的任何地区、国家或其它管辖区域的公民或居民。除非另有显示, 否则此报告中的材料的版权属于中航证券。未经中航证券事先书面授权, 不得更改或以任何方式发送、复印本报告的材料、内容或其复印本给予任何其他人。

本报告所载的资料、工具及材料只提供给阁下作参考之用, 并非作为或被视为出售或购买或认购证券或其他金融票据的邀请或向他人作出邀请。中航证券未有采取行动以确保于本报告中所指的证券适合个别的投资者。本报告的内容并不构成对任何人的投资建议, 而中航证券不会因接受本报告而视他们为客户。

本报告所载资料的来源及观点的出处皆被中航证券认为可靠, 但中航证券并不能担保其准确性或完整性。中航证券不对因使用本报告的材料而引致的损失负任何责任, 除非该等损失因明确的法律或法规而引致。投资者不能仅依靠本报告以取代行使独立判断。在不同时期, 中航证券可发出其它与本报告所载资料不一致及有不同结论的报告。本报告及该等报告仅反映报告撰写日分析师个人的不同设想、见解及分析方法。为免生疑, 本报告所载的观点并不代表中航证券及关联公司的立场。

中航证券在法律许可的情况下可参与或投资本报告所提及的发行人的金融交易, 向该等发行人提供服务或向他们要求给予生意, 及或持有其证券或进行证券交易。中航证券于法律容许下可于发送材料前使用此报告中所载资料或意见或他们所依据的研究或分析。

联系地址: 北京市朝阳区望京街道望京东园四区 2 号楼中航产融大厦中航证券有限公司

公司网址: www.avicsec.com

联系电话: 010-59219558

传 真: 010-59562637