

证券代码：002877

证券简称：智能自控

## 无锡智能自控工程股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2021-006

<b>投资者关系活动类别</b>	<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"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	信达证券 王明路
<b>时间</b>	2021年11月12日 9:00-10:00
<b>地点</b>	线上交流
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事会秘书、副总经理：沈剑飞先生 财务总监：杨子静先生
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>1、问：产品的应用下游最近几年哪一类细分市场增速最快，未来可能哪类细分市场增速最快？</p> <p>答：最近几年石化行业增速较快。预计未来几年，除石化行业以外，还将在新能源环保等行业有新发展趋势。</p> <p>2、问：考虑到这几年能源结构的一个转型，那么未来公司在新的能源结构里，有哪些新的市场可以开拓出来，以促进公司股价和可转债的上升？</p> <p>答：新能源市场一直是公司市场的一部分。随着国家的大力发展，新能源将给公司带来新机遇。公司的业务主要在石化行业，就目前来看，石化行业较稳定且稳步增长，未来新能源在石化行业的发展将产生新的涉及到流体控制的技术，随着产业的调整，公司市场也将拓宽。比方说在07、08年，公司的业务主要在钢铁行业，但近些年随着国家产业布局的调整公司钢铁行业的客户由原来的较分散转向集中。</p>

在石化行业，我们的客户有中石化、中石油、中海油，荣盛、恒逸、恒力石化等国有企业和上市公司，这些客户的项目也较分散，存在着各自不同方向的发展。随着客户的发展，我们的业务也将发展和拓宽。

**3、问：阀门行业在全国市场中的“蛋糕”大概有多大？**

答：据了解，最近几年阀门行业整体的全国市场大约在 300 亿左右，有增长趋势。这其中，约有六成以上被国外企业垄断，对于国内企业来说，上升空间是存在的，需要技术和人力资本的积累，在多方面的积累之后，企业才能逐步发展和提升市场占有率。公司近几年营收持续保持增长态势，公司仍处于成长阶段，这个过程是必然经历的，经过前期固定资产的投资，产能逐步释放，后期效益会有所显现。

**4、问：您刚刚提及 60%以上市场份额属于国外企业，那么行业内的核心技术壁垒是什么？**

答：国内外阀门企业相较而言，如 Masonelan、Fisher 等外国企业有着超过一百年的历史，该类企业在工艺技术方面有深厚积累，我国在 20 世纪 70 年代逐渐建立该行业，起步较晚。我公司成立 20 年以来，从最开始阀门检维修和小批量的产品制造起步，逐渐打造出自主设计研发的能力。企业的设计研发能力需要长时间的技术积累。

**5、问：我们了解到公司的生产模式是“以销定产”，每个订单都需要研发设计，那么从客户提出产品需求，到能够量产，到能够供货，一般需要多长时间？**

答：时间方面，我们根据客户不同类型、不同数量的产品需求而有所不同。我们的控制阀产品的特点是非标、定制、小批量，如果订单较小的话，一个多月即可完成，如果订单涉及到一些大型项目，或者数量达到上千台，我们的供货周期可能需要三四个月或者半年。总之，供货周期需要看客户订单及产品需求而定。

**6、问：从整体来看，制造业中控制阀的利润相较于服务业更低，公司在服务方面的比重是否存在提升空间？**

答：服务是我们将来业务提升的一个方向，公司本身的业务除了控制阀产品生产外，还有阀门检维修服务。公司目前主要的业务发展重

心在生产方面，检维修存在着时间短、临时性强等特点，对公司在人力、资源等方面的统筹管理能力较高。随着公司管理营运能力的提升，检维修的营收占比也在不断增长。

**7、问：检维修服务是只面向公司之前的客户，还是面向所有客户？**

答：公司的检维修服务是面向所有客户的，其他生产商的控制阀产品的检维修需求，我们同样可以满足。公司检维修服务的特点是能够快速响应，针对国外生产商的阀门产品出现的问题，由原生产商提供检维修需要消耗大量的时间、资金成本，而客户的阀门往往需要不间断运行来保证产量，一旦中断，将会造成巨额损失，能够快速响应，满足客户需求，是我们检维修业务的一项优势。

**8、问：公司的主要收入地区是否是华东地区，因为了解到公司的主要客户，例如宝钢和之前提到的石化企业也主要分布在华东地区，所以我们的主要业务也是在华东地区是吗？**

答：我们的主要客户的产生项目遍布全国各地，而我们的产品是跟着客户项目需求走的，例如恒逸除了在浙江本地建有生产基地外，在境外文莱同样有一个项目，那么我们的产品同样会跟随项目销往国外。

**9、问：因为公司的产品存在小批量生产的特点，是否拥有一定的定价权？**

答：存在一定的定价权，但因为阀门市场竞争比较充分，各个生产商的产品价格比较接近，需要公司依靠成本控制等能力提升效益。

**10、问：如果原材料上涨，公司是否会和客户协商，上调产品价格，将上涨的价格与客户分摊？**

答：如果原材料价格短期波动，对公司产品价格不会产生影响，价格波动从上游传导到公司存在着一定的滞后性。如果原材料价格大幅上涨，会在新签订的合同中考虑这一因素。

**11、问：公司合同一般多久签订一次？**

答：依照业务量而定，不同的项目时间不固定，如果项目较大，沟通和前期准备的时间同样较长。

**12、问：一旦进入大客户的供应体系，每年会有定期的考核吗？**

答：有，例如中核，每年会有第三方进行审核，而中石化除了对产品的审核外，还会对公司的信用进行考量，同时会根据交易量及历次交易中供应商对要求的接受程度，确定后续的合作意向。

**13、问：公司作为上市公司，已经具备一定的规模，但在 300 亿的市场份额中占比较小，是否可以认为目前国内控制阀行业集中度相对较低？**

答：行业分散主要是因为技术及资源的积累不足。像国外企业，如 Fisher 公司，产品已经定型，在品牌、质量上取得绝对优势后，拥有定价和定规格的权利，对 Fisher 而言，可以轻易取得大批量的订单。我们是根据客户的要求提供产品，重点考虑的是接下客户项目后根据项目需求设计研发并生产。同行业内，国内大型企业较少，川仪作为少有的大型企业，一年数十个亿的销售收入中，除了控制阀业务，还有其他仪器仪表的业务，控制阀业务占比并不是太大。

**14、问：按照三百亿的市场规模，公司五到六个亿的市场占比来说，仍具有较大的市场上升空间，是吗？**

答：是的，公司始终保持的经营方向是进口替代，公司正在设计研发一些特殊阀门，相应的订单也在逐步增加。

**15、问：提高市场占有率的难点在哪里？主要在技术方面，还是改变国内客户对公司的看法方面？**

答：各方面因素都有，主要是技术积累和公司品牌的打造。

**16、问：公司目前的新增产能有怎样的发展？什么时候能够完全释放？**

答：公司自上市以来，产值已经翻了一番，通过一期首发、二期可转债项目，产能已经增加了 30%左右，后续产能仍需要一定时间释放。预计在明年可以释放一大批产能。

**17、问：近期国内同行业有哪些新增产能？**

答：同行业内多家上市公司都在稳步发展，因为国内市场仍有较大的上升空间，但这需要一个过程。

**18、问：公司目前可转债每年在会计上的财务费用大概是多少？**

	<p>答：正常情况下每年约在 1200 万左右。</p> <p>19、问：公司如何看待目前可转债较高的溢价率？</p> <p>答：公司目前的经营重心在两期募投项目，实现产能充分释放，希望通过经营业绩的提升，回报广大投资者。</p> <p>20、问：公司三季报披露，营业收入提升 35%，净利润提升 7%，利润增幅相对较小的原因是可转债的会计成本以及产能提升的成本，是吗？</p> <p>答：公司目前处于成长阶段，固定资产的投入是必要的，目前公司除了一期首发、二期可转债项目，在后续业务上升后，这些影响将减弱。</p>
附件清单（如有）	
日期	2021 年 11 月 12 日