

证券代码：300470

证券简称：日机密封

四川日机密封件股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2018-011

| | |
|---------------|---|
| 投资者关系活动类别 | <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） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 长江养老 李嘉；民生通惠 罗丹；财富证券 刘崇武；富国基金 李元博、杨栋、易智泉；圆信永丰基金 范习辉；深圳红筹 邹奕；众诚汽车保险 朱桃；中国太平 邵军；华泰证券 朱一闻、肖群稀、金娟。 |
| 时间 | 2018年9月20日 |
| 地点 | 公司四楼会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事、副总经理、董事会秘书兼财务总监 陈虹 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>1、公司目前与并购子公司的协同情况如何？</p> <p>答：公司与子公司之间的业务关联度越高，则协同效应就越明显，由于华阳密封以前是公司的竞争对手，因此与公司在许多方面有着显著、直接协同，比如销售、技术、采购、服务以及产能等方面。公司目前已在整合双方业务与团队方面投入了大量精力，打通了双方的信息流、实物流及业务流程，机构与岗位做了一定调整，整合效果开始逐步显现。</p> <p>优泰科作为公司拓展密封产品线的平台，目前与公司的协调效应还不够突出，公司还处于与优泰科共享部分客户资源及生产资源的阶段，未来随着公司密封产品线布局的完善不同密封产品线子公司间的协调效应会逐步提高。</p> <p>公司本次股权激励方案将优泰科和华阳密封的核心员工一并纳入激励名单，将其个人利益与公司整体利益实现长期</p> |

捆绑，能够为公司进行的团队整合提供帮助，有利于子公司长期稳定发展，也有利于提升与子公司的协同效应。

2、公司与同行相比有哪些优势？

答：密封产业是工业基础产业，密封产品的应用范围很广，但不同厂家的产品可靠性存在较大差异。公司在机械密封领域已沉淀四十年，相较同行具有良好的口碑与业绩，品牌效应明显，且积累了丰富的经验并取得突出的行业领先优势，在产品研发、质量控制和人才储备等方面优势尤为突出。

今后一段时期将会是密封行业市场集中度快速提升的阶段，非标定制化的产业特点决定了密封行业是一个规模效应非常突出的行业，公司目前在规模上遥遥领先国内同行，因此在未来的行业竞争及整合中相较国内同行将更显游刃有余。

3、公司产品的回款周期多长？

答：在存量市场中，公司供给终端用户备件产品的回款周期较短，确认收入后3到4个月左右就可以回款；在增量市场中，公司配套给主机厂的产品回款周期约为确认收入后6至12个月。

4、公司目前的在手订单情况？

答：公司目前在手订单仍然充足，产品交付压力较大，公司已逐步提高接单要求，以保证产品质量的优质、可靠以及客户良好的技术服务体验。目前公司普通泵用机械密封产品的正常交付周期约4到5个月，公司希望通过产能扩张等手段尽快将该周期控制在2个月之内。公司未来将在对行业形势进行判断后，在产能方面采取更积极主动的策略，尽量避免出现因产能不足影响收入增长的情况。

5、公司产能扩张主要以新建为主还是收购为主？

答：公司新增产能以新建为主。公司一期扩产计划已全面达产，但仍不能满足订单增长需求，产能仍然饱和；二期扩

产计划所需设备已经到位，但人员招聘、到岗情况不乐观，目前只释放了30%左右产能，公司争取二期扩产计划在年底达产。同时，公司也着手对华阳密封进行部分产能增扩，以缓解公司生产压力。

6、公司的产能扩张现在处于什么阶段？什么时候能够完成？

答：2017年8月，公司开始实施第一期产能扩张计划，预计新增产能在2017年基础上增加30%，目前一期产能已基本达产，对应每年约能新增1亿销售收入。

2017年底，公司开始实施第二期产能扩张计划，预计新增产能在2017年基础上可再提高40%。二期扩张计划所需设备在6月已陆续到货、投产，但目前人员招聘，尤其是机械加工工人招聘较为困难，导致目前实现产能离预期尚有一段距离，预计二期达产时间将推迟至今年年底。

公司将视前两期计划的实施效果与市场需求的变化情况择机启动第三期产能扩张计划。公司面临的产能不足不仅仅体现在生产制造方面，在产品的设计、检验、装配、实验及售后服务方面同样急需增配人员，但相应岗位的人员招聘与培养，需要时间，因此公司的产能扩张计划完全达到预期效果还需要一到两年的时间。

另外，考虑到华阳密封的地域优势以及大连地区制造业产业基础较好的情况，公司计划在华阳密封现有场地进行产能扩张，扩产规模与公司二期扩产大致等同，目前该产能扩张项目已进入准备阶段，预计9月开始陆续采购所需设备，扩产计划预计年底完成。华阳密封自身产能约有1~1.2亿，新扩产能约1.5亿，但新旧人员结构及制造设备均会有所调整，所以完全达产后的华阳密封产能预计将在2.2亿左右。

7、公司目前在管线输送领域的开拓情况？

答：管线输送领域是公司近年来大力持续拓展的新的应

| | |
|----------|--|
| | <p>用领域之一。目前，管线输送领域中使用的密封产品还是以进口居多，直接从存量市场提高公司市场占有率有一定难度。公司的策略是从增量业务中以国产化替代进口的方式逐渐扩大市场份额。</p> <p>虽然现阶段国家对管道输送行业的投资建设进度略低于规划目标，但国内目前管线布局的密度远小于发达国家，未来这个领域有着良好的发展前景。经过公司长期努力开拓，目前管线输送密封的技术与市场都取得重大突破，上半年取得约2000万元订单。随着密封国产替代工作的顺利开展，公司有信心在管线输送领域争取到更多的市场份额。</p> <p>8、公司对海外市场的发掘目前进展如何？</p> <p>答：公司的海外业务目前还处于艰难开拓投入期，上半年公司积极参与了中东地区的几个大型石化项目，均取得了一定成果，下半年在外部国际环境没有太大变化的情况下，有望签订较大金额的订单。中东作为公司海外市场的重点布局区域，其政治敏感度会对公司业务开展有所影响。后续为配合海外业务的拓展，公司拟在中东地区组建干气密封维修工厂，争取中东地区干气密封修复业务，并分别在文莱、马来西亚建立服务中心。</p> <p>每一个重要领域的业务开拓都需要长期不懈坚持投入，这是必然规律，也是公司总结历史经验得出的结论。基于海外市场的巨大规模，公司要实现“国际知名流体密封供应商”的愿景，拓展海外业务是必由之路。</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2018年9月20日 |