

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：2018-015

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	国海证券 王可、博时基金 兰乔、李喆。
时 间	2018年11月12日
地 点	公司四楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事、总经理 何方，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、存量订单与增量订单哪个对交货期的冲击更大？</p> <p>答：对交货周期冲击较大的主要是增量市场的新上项目。因公司下游石油石化行业景气度较高，其新上项目一般体量较大，公司因技术水平和品牌影响力都具有突出优势，目前能够在新上项目中取得的份额较大，而新项目的订单往往交货集中，几乎都是加工量较大的集装式机械密封，且交货期几乎没有弹性，对公司交货期影响较大。</p> <p>存量市场用户一般会提前制定密封维修、更换计划，公司会根据相应计划来合理安排生产，因此存量订单的交货期相对比较分散且每个订单数额不大。公司也会主动关注密封运行情况，提醒用户做好维修、更换密封的准备，提前、有计划对密封进行生产，以此保证密封的交货期。</p> <p>2、公司提高市场占有率主要是依靠从增量市场中抢占份额，还是依靠存量市场的逐年增加？</p> <p>答：增量市场的项目主要分为两类：大型项目及改造项</p>

目。大型项目主要是新上项目，一般会呈现出体量较大且较为集中的特点，公司主要是依靠在增量市场的新上项目中取得较大配套份额来提升公司的市场占有率。改造项目相对比较零星，公司会根据密封最终使用客户的重要性、订单毛利率以及订单的交货期等各方面因素，考虑是否争取该部分项目订单。存量市场争取市场份额所付出的努力和人力成本较增量市场高出很多，客户也不愿意轻易更换没有质量问题的供应商，因此存量市场一般各自的份额都较为稳定。

3、公司如何应对未来5到10年的市场波动

答：公司采取了以下三种方案来减少市场波动对公司业绩的影响，一、公司坚持跟随我国“一带一路”政策，以参加展会等方式提升品牌的海外知名度，打开海外市场，减少国内市场经济波动对公司的影响；二、公司利用资本市场平台优势，开展高端市场整合，将高端产品的优秀竞争对手逐步整合进入公司的战略版图，寻找优秀标的进行合作、并购，丰富、完善公司的大密封产业布局，减小对单个行业的依赖度；三、公司将继续发挥自身技术优势，不断推出技术含量更高的新产品，如核主泵密封、军工密封等，丰富和完善公司的密封产品线，打开新的市场空间，同时巩固和扩大公司在行业内的领先优势，最终以较高的存量市场份额平滑行业的波动影响。

4、目前密封行业的竞争格局？

答：机械密封属于关键基础工业件，广泛应用于各个工业领域，行业发展与国民经济总体状况息息相关。受发展中国家经济增长带动，机械密封的全球市场需求小幅稳步增长，竞争格局相对稳定，依然是约翰·克兰与伊格尔·博格曼两家国际巨头占据了全球市场份额的50%以上。

公司的主要竞争对手为国际大公司，在极个别产品的竞争中也有国内同行，但其体量都低于公司，从产品、技术及研

发能力方面公司都遥遥领先国内同行且高端产品线最为完善市场占有率处领先地位。2017年度，公司机械密封业务营收规模位居国内市场行业第一（含国外企业在中国的子公司），相对国内竞争对手的领先优势在持续扩大，主要得益于公司在技术、品牌等各方面的长期积累，在行业回暖期间公司的订单增长大于竞争对手。

未来几年，将是机械密封产业行业集中度明显趋于集中的一段时期，国内密封市场的竞争格局将逐步接近全球，龙头企业的市场占有率将显著提升。公司作为国内行业的龙头企业，近几年的品牌影响力进一步提升，竞争优势非常突出，在行业总体下滑的时候能够保持小幅增长，在行业回暖时的增长幅度显著高于竞争对手。抓住行业发展的黄金时期，在未来三到五年将公司的总体经济规模提升一个大台阶，是公司未来几年的发展目标。

5、公司针对海外主机厂的配套策略？

答：公司目前与西门子、苏尔寿等国际主机厂已形成了良好的合作关系。为了能与各大国际主机厂有更多后续合作，公司计划一方面提升为海外主机厂的中国工厂的配套份额，努力成为其优质供应商以寻求更多后续合作；另一方面，公司在努力寻找合适的境外合作伙伴，建立境外服务机构，为以后为海外主机厂配套及服务提供便捷。

6、公司近两年可能会面临的困难或风险

答：在生产组织方面：公司目前面临的是第二期扩产的人员招聘、到岗情况不及预期的困难。为解决在扩产中遇到的“人才荒”这一瓶颈问题，公司一方面与当地职业技术学校合作，让部分学生在公司边学习边工作，在提高他们实际操作能力的同时也使公司生产压力得到一定缓解；另一方面公司将抓住年底劳动力回流的机会，加大招聘力度，目前二期面临的人员问题已经得到部分解决。

在产品质量方面：公司主要产品机械密封是一种重要的工业基础件，广泛应用于国内外的石油化工、煤化工、油气输送、核电、电力、水电、制药、冶金、食品、船舶、航天航空、军工等各个工业领域，主要用于解决在高温、高压、高速及高危介质下转动设备运转时的泄漏问题。不仅密封产品的性能会直接影响上述领域客户项目的安全、环保、节能及长周期运行，装置的运转情况也会影响到密封的使用，客观上仍然会存在泄漏风险。公司为保证密封在恶劣工况条件下也能保持正常工作，对每套密封在设计之初就进行针对性的评审、设计；到达用户现场后，公司对重要装置所使用的密封及其使用装置的运行情况进行实时监控，保证密封能够正常运行，避免出现任何质量问题造成重大安全、环保事故。

在市场营销方面：由于机械密封对客户生产的重要性很高，市场竞争的主要要素为技术、服务及品牌，如果自身不出问题，客户一般不会轻易更换供应商。公司的体量在不断增大，管理半径也在不断延伸，如果公司的管理水平跟不上发展，可能导致服务不及时、品牌形象受损等不利后果，从而削弱公司的竞争优势。

7、公司发展成为优秀国企的成长之路

答：公司是在四川省机械研究设计院密封技术研究所的基础上发展和成长起来的科技型企业，1992年，密封所由事业单位转变成具有独立法人资格的全民所有制科技型企业；1993年与日本国日机工业株式会社共同出资组建了四川日机密封件有限公司。2008年双方合作期满后日方退出，公司由中外合资企业变更为国有控股的内资企业。2009年，公司完成增资扩股，注册资本增至4000万元，其中国有股权占比40%，职工个人股权占比55%，成为国有相对控股的“四川日机密封件股份有限公司”。

公司历经四十年发展与传承，致力于密封技术的研究、

	<p>开发和生产。公司的销售市场、企业规模由小到大，生产基地、测试手段从无到有，公司培养出一大批国内密封行业顶尖专家，形成了以严谨和创新为主要特色的企业文化，如今已成为国内一流的密封整体解决方案以及密封产品的提供商。</p> <p>公司从科研事业单位改制而来，多年的沉淀积累了丰厚的底蕴，在技术创新、产品研发以及人才培养方面具有得天独厚的优势，大股东对公司发展的支持也不遗余力，特别是公司完成混合所有制改革后，核心团队与公司实现了长期利益捆绑，具备了强大的企业凝聚力，同时也形成了科学、高效的决策机制。这些因素的共同作用下，日机密封成为了国企改革发展的典范。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2018年11月12日