

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：2018-014

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	太平洋证券 刘瑜、吴栋栋；工银瑞信基金 邢梦醒； 川陀投资 毛楠；国泰君安 胡刚；生命保险 曹轶群； 开域资本 冯瞳；长信基金 齐菲。
时间	2018年11月9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、公司产品的定价原则？</p> <p>答：公司对存量订单定价时会有一定的毛利率要求，对于部分应用于重要项目装置或特殊工况的密封产品，公司会额外考虑所承担的风险及其后续可能产生的售后服务费用进行定价。</p> <p>增量市场中，各密封厂家主要以投标的方式参与主机厂报价，公司的报价原则主要是根据最终客户的重要程度来制定。最终用户属于公司重要战略客户，如中石油、中石化、神华等大型支柱企业或新兴的大型集团公司，公司取得该订单的需求会比较迫切。总体上，公司会根据每个项目的不同情况制定相应投标定价策略。</p> <p>2、增量订单与存量订单的价格有无直接关系</p>

答：二者之间没有直接关联，增量市场的订单主要是与主机厂客户签订，存量市场订单则是与终端用户直接签订。往往主机厂客户是不需要或很少需要公司提供产品服务的，而与终端用户直接签订订单的，公司将承担后续对密封现场技术指导、安装及售后服务等，这是增量订单和存量订单在价格上必然会存在一定差异的主要原因。

3、公司近 60 亿的市场空间是如何计算的

答：机械密封市场的总市场容量远远不止 60 亿，但并不是所有的密封市场都是公司的目标市场，我们所说的近 60 亿市场空间，是指公司目前在已经进入的、相对高端的密封市场，再加上公司未来准备开拓市场领域的存量市场的总和。而 60 亿的具体数据，是公司参考国家规划和各行业产能现状，根据公司总结分析用户各类装置消耗密封的历史数据，计算了上述领域及其细分行业中，各生产装置对应每年消耗密封的价值估算得出的金额。公司目前的存量市场收入约为 4 亿，尚不足预估市场空间的 10%，在未来还有很大的发展潜力。

4、增量订单转化为存量订单需要多长时间？

答：公司今年的增量订单大部分可能会在明年成为收入，但确认收入距离装置开车、转化为存量订单还需要一定时间。公司获得的增量订单一般在未来一年左右能够转化为存量订单，当下游行业景气度较高的时候，用户投产会更迫切，此时转化的速度会更快一些。

5、公司的管理费用上是否会体现规模效应？

答：密封行业单件、小批量、定制化的特点，决定了管理费用占比较高，也是行业产品毛利率较高的主要原因。由于人员的固定成本较高，行业的规模效应相对比较明显，从公司的历年财务数据也可看出，随着公司收入规模的不断增长，公司

的销售费用和管理费用很明显地体现出了规模效应。自上市以来，公司生产规模逐年扩大，公司的销售费用和管理费用占比呈逐年下降的趋势，从而形成了成本优势，提升了净利润率，为公司持续发展形成良性循环。

6、优泰科的业绩增长点及其未来展望

答：优泰科团队本身就具有一定的市场开拓能力和技术研发能力，公司在完成对优泰科的收购后，又对其进行了一系列的投入、增资，加速了优泰科的固定资产投资建设，加强了其技术、生产制造能力，且优泰科现在作为上市公司的全资子公司，企业形象及市场地位等方面都有很大提升。

近两年，优泰科在布局的盾构密封市场的开拓上取得了明显成效。盾构市场本身的市场容量约 1 亿元，不是特别大，但竞争对手非常少，在国家高度重视掌握自主核心技术的大环境下，优泰科作为盾构密封国产化的领头羊，今后在盾构密封市场上取得的收入和利润增长，以及行业影响都非常值得期待。

优泰科的团队是一个相对独立、完整的团队，其主营业务与公司存在一定差别，所以如何做好团队长期激励约束是公司与优泰科面临的核心问题。公司本次股权激励方案已将优泰科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。

优泰科签署的三年业绩承诺即将在今年结束，公司已经与优泰科就未来发展方向、发展模式和激励约束机制等提出了很多建设性意见，争取能够搭建一个有利于协同发展的平台，创造一个实现双方共赢的管理模式。

7、公司未来着眼于拓展哪些行业

答：公司在开拓市场前必然会经过多次调研，认真考虑进入市场的方式、所需周期及付出程度后，组建对口专业团队进行市场开拓工作。公司拟以军工行业及水处理行业作为今后市

	<p>场开拓的目标。军工行业所使用的密封重要性较高，且需取得专业保密资质；水处理行业密封的市场需求总量较大，且相对集中，公司会抓住适当时机，进军军工及水处理行业。</p> <p>公司往往提前数年就开始对拟开拓行业进行规划，市场拓展的成效可能也需要数年时间才会显现，耐心、提前进行布局，不断坚持投入，才能最终收获成功的果实。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2018年11月9日