

证券代码：300402

证券简称：宝色股份

南京宝色股份公司投资者关系活动记录表

编号：2022-002

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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员 姓名	朱雀基金管理有限公司：牟善同、姚雅蓝 长安汇通有限责任公司：孙健 西部证券股份有限公司：曹晏菁
时间	2022年10月31日 上午10:00-12:00
地点	南京市江宁滨江经济开发区景明大街15号公司会议室
上市公司接待 人员姓名	党委书记、董事、总经理：吴丕杰 副总经理、总工程师：刘鸿彦 总会计师、董事会秘书：刘义忠 副总经理：张民 总经理助理：高英杰 营销公司总经理：孙九木 董事办主任、证券事务代表：李萍
投资者关系 活动主要内容 介绍	公司市场营销和生产分管领导带领调研人员参观生产现场。 公司党委书记、总经理吴丕杰介绍公司的经营状况、战略发展规划 等相关情况。 主要问题如下：

一、公司主要下游行业的发展趋势？下游行业需求对公司订单、市场的影响？

回复：公司产品主要为钛、镍、锆、钽、铜等有色金属及其合金、高级不锈钢和金属复合材料等高端大型特种材料非标装备，主要包括换热器、塔器、反应器等压力容器及管道管件等，广泛应用于化工、冶金、新能源、环保、海洋工程及舰船等行业领域。

随着我国对石油、化工等压力容器产品下游行业节能环保、安全生产等要求的进一步提高，下游行业进入深度结构调整与整合，配置先进的节能环保设备已经成为下游行业的发展共识；同时中国炼油行业正在向装置大型化、炼化一体化、产业集群化方向发展，炼化产业正在步入竞争多元化的大变局时代。受益于行业内下游客户需求增加，以及大型炼化基地和炼化一体化项目的陆续开建，相应的建设投资将会逐步转化为采购订单，未来几年，化工行业内高端特材非标压力容器制造商仍具有较大市场空间。

在国家“双碳”战略下，能源产业转型，国家对于动力电池、光伏、天然气、太阳能等新能源以及环保、海洋工程等新兴行业的大力培育与鼓励，将极大推动特材非标压力容器行业的发展。如新能源汽车产业，近年迎来爆发性增长，成为引领世界绿色发展的主力产业，相应上游产业链也迎来爆发性增长，其中高压反应釜、预热器等高端特材非标压力容器作为新能源汽车动力电池相关原材料生产工艺中的核心装置，未来具有广阔的市场需求。近年来，公司强势进军新能源汽车动力电池相关领域市场，已成为华友钴业、宁波力勤等国内知名动力电池原材料生产厂商的重要供应商，产品成功延伸到新能源汽车动力电池产业链。如基于半导体技术和新能源需求而兴起的光伏产业，近年来，在全球和中国“碳中和”政策的引领下实现了较快发展；同时，随着光伏技术的持续进步，光伏发电成本下降，光伏成为未来新能源替代的主要力量之一，特材非标压力容器作为光伏产业原材料的核心生产装置，未来将获得广阔的市场空间。公司目前已取得了东方希望集团旗下公司、合盛硅业旗下公司多个大额多晶硅项目核心设备订单，开启了在新能源相关领域业务

的又一轮快速增长。

此外，随着国家海洋强国战略的加速推进，海装市场具有巨大市场空间。

公司作为国内高端大型特材非标装备专业供应商，将持续以行业趋势与市场需求为导向，快速适应行业变化，积极调整市场布局，在化工装备、能源装备、环保装备、海洋工程装备等多领域共同发力，推进既有优势业务与新业务双轮驱动，构建以现有业务保规模，新业务促发展的业务格局。

二、请介绍一下公司的关键核心技术。

回复：公司所处行业为特材非标装备制造业，属于高端装备制造业的重要细分领域，公司产品的特殊性主要在材料的应用上，如钛材、镍材、锆材、新型合金材料等特种材料，核心技术主要体现在将特种材料、新材料等先进材料与先进制造技术紧密结合生产制造高端装备。

经过 20 多年的发展和技术积淀，公司已成为国内特材非标装备制造领域内涉及特种材料品种齐全、应用面广泛、具备领先技术水平和一定产业规模的高端装备供应商。多年来，公司始终专注于特材非标装备的设计工艺研究，以及新材料的成型、焊接、表面处理等工艺与性能研究和装备的检验检测技术研究等，积累了大量特材非标装备在整体方案设计、机械加工、成型、焊接、无损检测、热处理、现场检修等方面的经验数据，掌握了丰富的、独有的大型、重型装备关键技术，形成了多项具有完全自主知识产权的核心技术，公司的内生动力不断增强，为企业保持核心竞争力提供了有力保障。

三、公司销售合同的结算方式和收款进度的情况？

回复：本公司主要从事非标特材装备制造业务，承接的多为化工、冶金、电力、新能源等行业所使用的大型、重型非标设备制造订单，具有合同造价高、制造周期长的特点。按照行业惯例，公司销售合同的结算方式一般采用“预收款、进度款、发货款、质保金”形式进行，具体的收款进度通过与客户协商确定。

	<p>四、公司主要原材料的定价机制情况？</p> <p>回复：公司主要原材料为钛、锆、镍等板材及其复合板、不锈钢，以及管材和锻件等，由于产品属于订单式生产，因此公司通常采用“以销订购”的采购模式采购原材料。采购工作主要由物流中心统一负责，根据生产计划、设计技术工艺报料、库存情况确定采购需求，制定采购计划。通过招标、比价、洽谈等方式向相关厂商及经销商采购。公司对供应商的遴选采取合格供应商评价制度，通常向通过公司年度评价并列入合格供应商名单的供应商进行招标采购。对于客户指定原材料供应商的采购，通过比价、洽谈确定最终的采购价格和采购对象。</p> <p>五、公司主要产品的生产周期？生产周期能否进一步压缩？</p> <p>回复：由于公司产品为非标设备，主要根据客户的特定需求定制，所以公司主要采用“订单式生产”的经营模式，即根据客户的订单要求进行图纸工艺设计、原材料采购、产品制造等，最终将产品交付用户。公司产品的生产周期一般包括图纸设计、主材备料、产品制造三个阶段，一般为 6-12 个月，各个阶段耗时可以通过经验积累、加强销售与采购紧密联动、努力协调上下游供应链、科学制定生产计划，合理调配内外部资源等各项措施有一定压缩空间，因此公司产品的生产周期能够通过精益管理压缩或消除各环节的时间空隙进行一定缩短，进而提高产品制造周转速度。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2022年10月31日</p>