

证券代码：301020

证券简称：密封科技

烟台石川密封科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-001

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
参与单位名称及人员姓名	海通证券：赵靖博、刘绮雯 中信建投基金：叶天鸣 国泰基金：谢泓材 华融基金：杜汉颐 天治基金：顾申尧 弘毅远方：樊可 华夏久盈：俞朕飞 人保资产：田垒 信泰保险：余汉松 贝莱德：神玉飞 国联安：李阳东 信达澳银：李泽宙 招商基金：高岩 兴业基金：吴刚
时间	2023年1月17日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	财务负责人兼董事会秘书：公维军
投资者关系活动主要内容介绍	活动期间谈论的主要内容如下： 一、公司基本情况介绍。 二、公司主要情况交流。 1、公司的传统业务主要在商用车领域，现逐步切入新能源市场有什么优势？ 答：公司在新能源方面针对氢燃料汽车和混动汽车进行了相关业务的布局，主要有以下几方面的优势：一是公司经过多年的发展，在市场上具有较

高的知名度和品牌形象。二是公司多年以来坚持在技术研发上的持续投入，重视人才的培养，具备与下游主机厂同步研发的能力。三是良好的生产制造能力和质量保证能力，公司通过不断的优化生产工艺流程，在新品研发成功后可以快速规模化生产，并保持良好的稳定性，能够快速转化为订单。

2、请公司对比一下单车的产品价值量，新能源车与传统燃油车有多少差别？

答：目前公司不同主机厂、不同车型的气缸盖垫片和附属垫片，尺寸、技术难度差异较大，单片垫片的价格从几元到几百元不等，应用于国内柴油六缸机单车的整套垫片价格平均在二三百元，国际品牌的单台车的整套垫片价格会高一些，公司产品在新能源车中已供货的产品主要用在电驱系统、排气系统和隔热罩，整套价格会低一些。

3、请公司介绍一下主要竞争对手的情况？

答：柴油机密封垫片行业国内其他竞争对手整体规模不大，行业集中度较高，公司目前与国内 80%的商用车主机厂都有合作，处于细分市场领先地位。公司的国际市场主要竞争对手是美国辉门和德国爱尔铃克铃尔公司等，他们在国内占据一定的市场份额，公司也通过进入康明斯、斗山等供应商体系，来不断扩大份额，与国外厂商相比，公司产品在服务、交期、性价比等方面有较强的的竞争力。

4、公司现有产能最大可以实现多少产值，是否有投资扩产的计划？

答：公司 2021 年实现了 4.89 亿的营业收入，产能利用充分。2022 年因宏观经济环境导致商用车市场需求不足，产量下滑导致产能利用率也同步有所下降。明年随着经济复苏，预计行业会逐渐好转。同时，公司重点布局的乘用车、新能源车也会有一定的增量，公司将根据生产需求情况加快募投项目的进度，扩大产能。

5、请公司介绍一下行业现有竞争格局及未来发展趋势？

答：商用车密封行业现有格局短期内较为稳定，很难被打破，主要是因为商用车密封技术标准、生产制造和质量保证体系的门槛较高。

未来新能源车取代传统燃油车可能是必然趋势，目前新能源乘用车发展速度十分迅速，公司已提前进行了布局，与国内多家头部新能源车企在增程、混动车型上取得了合作，未来市场空间也非常大。新能源商用车在固定场所已有应用，但尚未成规模，氢气发动机目前数量也比较少，目前技术路线比较多，哪种技术路线会成为主流还不太明确，还需要几年时间验证。公司目

前主要在氢能方面的相关技术进行提前布局。

6、在公司产品中，用于商用车及乘用车的分别占比多少？

答：密封垫片方面，公司下游客户以商用车市场为主，目前商用车市场占比超过 90%。而乘用车占比尚不足 10%。考虑到新能源乘用车发展迅速，今年公司加大了新能源车领域的市场开拓，重点突破了新能源混合动力型和增程发动机的密封垫片，已经陆续与国内几家头部新能源车企建立了合作关系，23、24 年部分车型的密封产品会陆续进入批量交付阶段，未来两年乘用车产品的收入占比会有明显提升。

7、公司销售费用占比偏高的原因是什么？

答：公司在销售费用方面有着完善的制度并严格执行，能够有效的管理约束销售人员，确保销售费用的合理支出。销售费用中金额较大的主要是按行业惯例计提的三包质量保证金，还有第三方物流库的服务费用、运输费用，后两项将按照准则调整到合同成本中。

8、公司如何根据行业发展配置研发团队？

答：公司现有主要研发人员 60 多人，公司一直重视核心技术团队的培养，已形成一支技术过硬的核心技术管理队伍，具备丰富的研发经验。虽然研发团队能够满足现有需求，但是随着公司在新能源领域的拓展及产品市场规模的进一步扩大，公司将通过校企合作、外部引进等方式提升研发人员的质量和数量，从而提升公司整体的研发能力。

9、国五切换国六对公司有何影响？

答：国五切换国六主要在 2021 年对公司产生影响，20 年下半年至 21 年上半年，在新的国六标准实施前，国五产品在购置成本和使用成本方面都低于国六产品，成本优势引发的国五机型“抢装”热潮拉高了上半年市场需求，产销量创历史最高记录，在此影响下公司业绩也出现了大幅增长。但是自 2021 年下半年开始，国六标准实施后，同时面临着宏观经济增速放缓，基建、物流等行业不景气叠加疫情影响，商用车产销量开始下滑，22 年以来更是出现大幅下滑，导致国六标准的商用车产销数据不理想。从行业发展趋势看，未来在国六排放标准下，发展重点是在降低发动机油耗上，这对密封垫片产品要求更高，公司将把握机会，加大研发力度，进一步提升业绩水平。

10、公司近两年毛利水平下滑的原因是什么？

答：一是受主机厂年降政策的影响，据行业惯例，在新产品批量生产后，

随着客户采购年限的推移，价格会有一些比例的年度降幅，即“年降政策”。二是公司销售策略的调整，2022年整个行业面临较大的下行压力，公司为了获取更多订单，主动调整价格策略，向下游客户让利，取得了不错的效果。老客户方面拿到了许多新机型的订单，原有机型的供货份额也有所增加，同时今年新开发了14家新客户，后市场方面也加大了影响力度，有效的弥补了行业下滑带来的冲击。三是近几年能源及原材料价格的上涨导致公司生产成本的增加，导致毛利下降。随着各种新产品、排放新标准的推出以及材料价格企稳回落，公司的毛利水平会周期性的提升。

11、公司为何选择进入氢能源领域，对氢能源发展前景有何看法？

答：目前国家已出台相关政策大力支持氢能源的发展，公司也十分看好氢能源的发展方向。同时，下游主机厂客户都在积极布局氢能源领域，公司已与主机厂开展同步研发，目前主机厂的氢气发动机多采用我们公司的垫片产品。除此之外，公司的氢燃料电池气泵用高速气浮轴承产品、氢气液化用超低温制冷氦气压缩机-密封垫、加氢站用隔膜压缩机-隔膜片等产品已具备量产条件；公司虽然对未来氢能源市场的看好，但现阶段氢能源并未进行大规模的应用，而且主流的技术路线也不明确，公司目前只是从研发层面进行提前布局，氢能源市场的发展还需要一定时间解决一些技术问题，公司将持续关注并做好相关技术储备。

12、公司氢能源的垫片产品与原有产品有何区别，价值量是否有提升？

答：公司目前已与主机厂完成各项测试，目前一汽、潍柴等主机厂首台点火的氢气发动机均采用公司的密封垫片产品。氢能源发动机因氢气分子量小，对密封性的要求更高，技术难度更大，由于是新产品、新技术，销量较少，所以虽然目前的单价较高但不具有参考价值，未来形成规模实现量产，价值应比现有传统产品高。

13、公司产品的应用能否扩展到工程机械等其他领域？

答：公司直接面对的下游客户为各大主机厂，据了解各主机厂的发动机产品不仅仅用于汽车，也用于工程机械、船舶、军工等其他领域，但是公司并不掌握主机厂的具体销售数据。公司是国内为数不多的既生产密封材料又生产密封垫片的企业，除了密封垫片外，公司的密封材料应用领域也十分广泛，特别是金属涂胶板，可以用于密封垫片、减震、消音等领域，公司将其作为重点新产品着力打造，未来可实现进口替代。公司也在积极拓展密封产

	品在制冷、工业锅炉、换热、纺织与塑料加工等其他领域的应用，未来将逐步实现行业多元化。
附件清单	无