

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：2023-007

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><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 checked="" type="checkbox"/>现场参观 <input type="checkbox"/>其他 _____</p>
<p>参与单位名称及人员 姓名</p>	<p>中信兴业投资集团有限公司：沈舒骋、袁海阳 陕西金控集团陕西投资基金管理有限公司：乔迈伦、姚旭东、郝爽 陕西陕投资本管理有限公司：周洲、王玺 陕西省成长性企业引导基金管理有限公司：赵森、陈超、牛浩 西部证券股份有限公司：高燕、赵博文、刘萍 苏州国信钧翎投资管理有限公司：朱慧琦、金晔 江苏苏豪投资集团：马浩、丁鼎、朱明峰 江苏瑞华投资控股集团有限公司：夏加荣、戴兵 山东国惠基金管理有限公司：曹丛 国泰租赁有限公司：郭梦颖、陈晓艺 上海海越私募基金管理有限公司：赵鑫劼 拾贝投资管理（北京）有限公司：李昌强 北京泰德圣私募基金管理有限公司：俞慧文 北京久银投资控股股份有限公司：马金赞 国泰君安证券投资有限公司：杨冰杰 鑫沅资产管理有限公司：陈雯婷、于海军、刘义涛 南京盛泉恒元投资有限公司：郁畅 江西大成资本管理有限公司：徐姝瑞、万燕</p>

	<p>江西南旅投资集团有限公司：彭升泽</p> <p>湖南迪策投资有限公司：杨光</p> <p>广东民营投资股份有限公司：徐煦人</p> <p>国联证券股份有限公司：曲芮萱</p> <p>中国国际金融股份有限公司：张琮翎</p> <p>南京银行股份有限公司：李洁</p> <p>南银理财有限责任公司：张为</p> <p>董卫国</p> <p>（以上排名不分先后）</p>
时间	<p>2023年6月7日上午9:30-12:00</p> <p>2023年6月8日上午9:30-12:00、下午14:00-17:00</p>
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	<p>党委书记、董事、总经理：吴丕杰</p> <p>副总经理、总工程师：刘鸿彦</p> <p>总会计师、董事会秘书：刘义忠</p> <p>副总经理：张民</p> <p>总经理助理：高英杰</p> <p>董事办主任、证券事务代表：李萍</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、参观生产现场</p> <p>二、公司介绍</p> <p>党委书记、董事、总经理吴丕杰介绍公司的主要业务板块、市场布局、近几年经营业绩，以及公司的战略规划和本次再融资募投项目的有关情况。</p> <p>三、互动提问</p> <p>（一）公司所处行业的竞争格局及公司的行业地位？</p> <p>回复：特材非标压力容器装备制造行业由于特种金属材料加工工艺技术含量高，对生产技术、设备能力及工艺装备水平有较高要求，现阶段，具有自主研发实力、实现生产规模化，工艺和技术水平达到国际标</p>

准，具备国际竞争力、能将高质量的产品销往海外优质客户的国内企业较少。近年来，行业内领先企业凭借技术、管理、平台等优势逐步形成强势品牌，在不同的产品细分应用领域占据了相对稳定的市场份额。随着下游石化等行业的转型升级、安全环保门槛的不断提升，以及动力电池、多晶硅等新能源行业产能大幅扩张的历史机遇，特材非标压力容器装备朝着大型化、高效节能、低碳环保、智能化、业务一体化等方向发展，拥有技术、市场、装备、规模实力的头部企业的市场份额进一步攀升，小型企业生存空间受到挤压，行业集中度进一步提升，强者恒强的行业格局更加明显。

经过近 30 年的发展和积淀，“BAOSE”在业内树立了响亮的品牌，公司已发展成为国内特材非标装备制造领域内涉及特种材料品种最全、应用面最广、具备领先技术水平和一定产业规模的头部企业。公司产品在大型化、特材化、精品化的基础上，进一步突出高端化、国际化、差异化，为特材非标装备行业的发展做出了突出贡献，促进了全球化工、能源等产业的转型升级，公司在化工、能源等装备制造领域占据较高的市场和行业地位，特别是在大型、重型、特材装备制造方面，市场占有率和综合竞争实力位列行业第一梯队。

（二）公司目前的产品结构以及未来的产品布局如何？

回复：近年来，随着国家“双碳”战略和能源行业的战略转型，公司积极调整市场布局，凭借强劲的技术、装备实力和优秀的品牌形象，在新能源装备制造领域获得了大力发展，公司推进既有优势业务与新业务双轮驱动，订单实现稳定增长，产品结构进一步优化。2022 年产品在石油化工、新能源、舰船及海洋工程、环保领域的营业收入占比分别为 59.66%、31.01%、5.35%、1.25%，新能源领域营收占比快速提升，占比较 2021 年增长 25.22 个百分点。

未来几年，公司将依托深耕化工装备制造领域近三十年扎实的产业基础和新能源装备制造领域的先发优势，坚持以国家政策、行业趋势与市场需求为导向，做好做优传统化工装备产业，做大做强新能源装备产业，同时大力开发环保、核电、舰船及海洋工程、航空航天领域相关业

务，进一步促进公司产品的多元化发展；同时，也会根据公司产能和相关产品应用领域市场需求、利润水平等适时调整市场布局。

（三）公司下游行业的市场需求及公司未来订单情况如何？

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、新能源、冶金、电力、环保、海洋工程及舰船等行业领域。

公司产品主要应用领域的发展趋势及市场需求决定了高端特材非标装备制造行业的市场空间。随着我国产业经济的发展及国家对高端装备制造产业的鼓励和支持，压力容器市场需求保持稳定增长态势，伴随低碳经济与节能减排的发展，以钛及钛合金、镍及镍合金为代表的有色金属材料逐步推广应用，非标特材类压力容器占比逐步提升；同时上述国民经济传统产业的转型升级以及战略新兴产业的培育发展，对特材非标装备制造大型化、绿色化、智能化、一体化提出了新的更高要求，并提供了巨大的市场需求空间，行业未来发展前景长期向好。上述主要应用领域的具体发展趋势及市场需求详见公司 2022 年度报告“第三节管理层讨论与分析”之“十一公司未来发展的展望”部分。

近几年，公司积极调整市场布局，从以化工装备市场为主向化工装备、能源装备、电力装备、环保装备、海洋工程装备等多元化市场转变，产品多元化的市场格局大大增强了公司抵御市场风险的能力。在特材非标压力容器装备具有巨大市场需求空间的环境下，凭借深耕化工装备制造领域近三十年扎实的产业基础和新能源装备制造领域的先发优势，以及在舰船及海洋工程装备领域积累的技术储备和市场资源等，公司对后续市场订单增长及可持续性保持非常乐观的预期。

（四）公司或行业的技术壁垒或关键核心技术主要体现在哪些方面？

回复：公司所处行业为特材非标装备制造行业，产品属于非标装备，需要根据客户提供的具体工况条件和工艺参数进行产品设计，公司在业

内具有一定业绩和影响，对设计的产品的安全性、可靠性、成本控制等是能够较好把握的，因此产品设计对公司或行业都属于关键环节。另外，公司产品的特殊性主要体现在材料的应用上，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，比如采用何种成型方法、焊接方法最能保证产品质量，达到效率最高、成本最低，还有产品的符合性能验证、检验检测等关键环节，上述关键技术都是通过公司多年来投入资源，开展前瞻性研发等形成的积累。

（五）公司在焊接方面的技术实力如何？

回复：公司焊接技术实力处于行业领先水平。经过多年的发展和技术积淀，公司已掌握了钛、镍、锆及其合金等有色金属、钢、不锈钢、超级不锈钢及其复合板容器及结构件的焊接技术，研发并掌握了多种焊接工艺，具有按国标、ASME、欧标焊接评定千余项；公司配备有多种先进的焊接设备，并不断推广应用自动化、智能化焊接设备，目前对于规则焊缝基本实现了机械化和自动化，对于非规则焊缝，公司也在努力试图通过智能制造技术和焊接技术的融合，替代部分人工。近年来，公司持续加强焊接技术提升，积极与国内一些先进科研院所或高校联合开展一些高端高难度材料的焊接技术和工艺研究等，并与国内一些知名焊接设备制造厂商共同研究开发一些专用焊接设备，公司焊接技术实力不断增强。

此外，经过多年的积累，公司培养了一大批优秀的高级焊接技工和技术人才，同时公司具有经江苏省市场监督管理局认定的从事压力容器特种设备焊工资格考试的资质。

（六）公司产品采用何种形式的设计模式？

回复：公司拥有专业的设计部门，配备多级设计、审核人员。公司与客户签订的销售合同中包括技术协议，技术协议规定了产品具体的设计模式，主要有两种：一是公司自行设计，公司根据客户条件图、合同及技术协议、具体工况条件和工艺参数，在满足国内或国外有关安全技

术规范、标准的要求下，按公司质保体系进行设计、校核、审核、审批，国标类设计总图需加盖经国家市场监督管理总局签发认证的公司压力容器设计专用章后生效，并根据合同要求经用户确认后进入生产制造流程；ASME类设计图需经ASME授权检验师AI审签，并加盖U/U2钢印标识后用于生产制造；二是由客户提供的外来设计图纸的原图审查设计，公司根据制造具体情况，经工艺性审图对不符合标准规范要求或无法满足制造工艺要求的部分提出设计变更申请或设计澄清单，经设计单位或客户审批确认后进入生产制造流程。

（七）公司采取的定价模式和结算方式是怎样的？

回复：由于公司产品主要为特材非标压力容器设备，在市场上较难取得相同产品的参考价格，公司一般采用“原材料成本+加工费”的定价模式，加工费系根据工时、制造难度与复杂程度、产品质量要求以及附加利润等因素制定。

公司产品的制造周期较长，销售合同的结算方式一般采取“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。

（八）公司报表显示新能源行业产品毛利率高于石油化工行业产品毛利率，主要原因是什么？

回复：公司产品主要为特材非标设备，通常采用“原材料成本+加工费”的定价模式。不同的产品结构和不同材质原材料的价格导致毛利率存在差异，本行业一般不适合使用单一的毛利率衡量企业的盈利水平和经营状况。当前公司新能源行业产品毛利率高于石油化工行业产品毛利率的主要原因如下：

一是新能源行业相关产品对制造厂商的技术和生产装备能力要求较高，无论是汽车动力电池原材料相关核心反应装置中的加压釜设备，还是光伏多晶硅生产装置中的核心设备冷氢化反应器，目前国内具备制造能力的生产厂商比较少，行业集中度较高。二是业主为获取先发优势，率先占领市场份额和客户群体，获得行业竞争优势，会缩短项目建设周期，这要求设备制造厂商以更快的速度、更好的质量提供服务，因此设

备采购成本会相应增加。三是随着公司新能源相关领域业务的快速发展，公司不断优化相关产品的制造流程，形成了工作专班，从设计、采购、工艺到生产制造、检验检测全过程进行固化，达到批量化生产条件，并能有效控制产品质量、成本和交货期，公司生产效率显著提升。因此，本公司作为拥有技术、市场、装备、规模实力的头部企业，在新能源装备制造领域具备强劲的技术实力和市场竞争优势的情况下，部分新能源产品毛利率高于传统石油化工行业产品毛利率。

（九）公司对提升盈利水平有哪些措施？

回复：一是加快推进通州湾超限装备制造基地项目建设，突破产能瓶颈，形成新产能，显著扩大主营业务规模，进一步体现规模效应。二是持续加强研发创新，筑牢技术护城河，不断开发新技术、新工艺，促进产业技术升级，不断提升产品的附加值，满足下游行业转型升级和持续扩大规模对产品规格和性能的更高需求，提升核心竞争力。三是深耕优势领域市场业务，大力开拓新市场新业务，进一步促进公司产品多元化，并根据公司产能和相关产品应用领域市场需求、利润水平等适时调整产品布局。四是持续优化管理，不断提升整体效能，比如推进非标产品的标准化生产，提高制造效率；加强过程质量管控和质量考核力度，避免返工；加强原材料供应管理，努力降低采购成本、压缩采购周期；持续强化“两金”压降工作，提高资金使用效率等。

（十）原材料价格波动对公司的影响？

回复：本公司产品的主要原材料为钛、镍、锆等特种材料制成的板材及其复合板、不锈钢，以及管材和锻件等，钛、锆、镍、不锈钢都属于大宗商品，价格容易受到宏观经济周期、市场需求和汇率波动等因素的影响。由于公司产品属于非标设备，主要采用“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，即公司与客户签订销售订单后会根据订单情况及时与供应商签订主要材料的采购合同，将采购价格锁定在投标报价时的水平，锁定材料成本，从而保障利润率处在合理、稳定范围。因此原材料价格波动不会对公司利润水平和生产经营造成重大不利影响。

	<p style="text-align: center;">（十一）公司如何看待市值管理？</p> <p>回复：公司重视市值管理工作，以期实现与公司价值相匹配的市值目标，增加股东回报，虽然股价受宏观经济、行业政策、资本市场发展以及公司自身发展情况、经营业绩等多种因素影响，具有不确定性，但公司坚信持续稳健并具有成长性的业绩表现是公司价值的所在。为持续提升经营业绩，公司将立足高端大型特材非标装备制造主业，继续努力做好各项经营管理工作，同时加强产业发展与资本运作的有机结合，加快构建“一体两翼”战略布局，显著增强公司的主营业务，进一步扩大产业规模，完善产业布局，有效提升公司的研发实力和技术水平，创新经营模式，延伸公司的产业链，推动产业转型，增强公司的盈利能力和核心竞争力，进一步提升公司的行业地位，推动公司的高质量可持续发展；同时通过加强投资者关系管理、规范运作、信息披露等多种途径积极向市场传达公司投资价值信息。</p> <p style="text-align: center;">（十二）公司是否考虑做股权激励？</p> <p>回复：股权激励是上市公司开展市值管理、对员工进行长期激励的一把利器。为贯彻落实陕西省深化国资国企改革三年行动方案精神，建立健全由市场评价贡献、按贡献决定报酬的分配机制，进一步完善公司的薪酬激励体系，吸引、激励和稳定核心管理人员与技术营销骨干，增强公司的凝聚力和竞争力，促进公司业绩持续增长，提高公司经营效益，实现国有资产的保值增值，公司将结合实际情况，充分利用上市平台，积极探索股权激励。相关事项公司会严格按照要求履行有关程序及信息披露义务。</p>
<p>附件清单 （如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023年6月8日</p>