

四川大西洋焊接材料股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2022-01 号

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特殊对象调研 <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_____
参与单位名称	开源证券股份有限公司 熊亚威
时间	2022 年 12 月 14 日
会议形式（接待 地点）	公司行政办公楼 308 会议室
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书曹铭、副总工程师曾志超、证代刘泓蓓
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>一、公司董事会秘书曹铭介绍公司基本情况及沿革</p> <p>二、问答环节</p> <p>1. 问：请简单介绍一下公司所处行业的基本情况？</p> <p>答：公司属于焊接材料行业，是个细分行业，和钢铁行业关联度高。焊接材料行业经过多年发展已较为成熟，市场化程度较高，行业处于完全充分竞争的情形。近年来，焊接材料消费总量进入平台波动期，产品结构逐步趋向更为合理。目前，已形成以焊条和气保护实心焊丝为主体，药芯焊丝和埋弧焊材基本相当的格局。随着工程化对焊接效率需求的提高和焊接机器人的普及，适用于自动化焊接的实心焊丝、药芯焊丝、高效埋弧焊材产品发展明显加快，将推动焊接材料的品种和结构得到持续不断的完善和优化。但在核电、轨道交通、大型石化、海工装备、油气储运工程等重点领域、重大工程关键设备用焊材仍然需要进口，焊材</p>

短板产品自主化任务依然艰巨，高端焊材有较大发展空间。

2. 问：目前行业竞争格局如何？

国内焊接材料市场是全球最活跃，需求最大，产销矛盾最突出，竞争最激烈的市场，形成了国有或国有股份制企业、民营企业和境外企业的竞争格局。在低端产品市场，产能严重过剩，市场竞争国有或国有股份制企业是参与者，竞争主体主要是民营企业之间完全依靠价格竞争；中端产品市场综合性民营企业是参与者，竞争主体主要是国有或国有股份制企业、境外独资在本土生产企业之间，主要依靠价格竞争；附加高端产品市场主要是国内综合技术实力较强的国有或国有股份制企业、国内外知名焊接材料企业间的竞争，主要依靠价格、质量，服务的综合竞争。公司一直是中高端产品市场竞争的主要参与者。

3. 问：从下游角度看，公司产品主要用于哪些领域？是否是房地产？占比是不是比较难分？哪些直销好？

答：公司产品应用领域十分广泛，包括人们日常生活用品生产、基础设施建设、重大装备制造业等。房地产行业使用普通低端焊条较多，中端产品主要用于压力容器等，高端产品主要用于石化、核电等。根据焊材产品应用领域众多，销售面广的特点，公司下游客户很分散，除小部分大型企业或重点工程项目，公司采用直销模式，由公司与客户直接签订合同以外，对其他用户，公司采用行业通行的代理制销售模式，让公司产品借助代理商的资源进入到当地市场，迅速扩大产品的区域覆盖和市场占有率。

4. 问：焊材产品成本构成？钢材价格影响大不大？

答：焊接材料的主要原材料为钢材、钛系列、铁合金等，其中钢材占比最大，以传统焊条为例，钢材约占 70%，药皮占 30%。钢材价格波动对公司生产成本影响较大，但公司产品价格除与原材料价格、生产成本有关外，还受市场供需关系等多种因素影响。

5. 问：公司未来发展侧重点？

答：根据焊接材料行业发展趋势，利用公司在焊接材料主业的基础和优势，围绕焊接材料主业，优化公司战略布局和产品结构，提高自动化焊接材料的比例，实现低碳绿色发展，不断提高公司的盈利能力和效率。

深入推进制造方式转型，不断深化“焊接产业园”建设。全面整合自贡地区各生产作业单元，实现以生产调度指挥中心为中枢的集中、高效生产；通过物联网、ERP系统和MES系统的深度融合，提高公司生产制造的信息化、自动化水平，推进公司生产制造方式由“传统制造”向以绿色、低碳、环保为特征的“现代制造”转型发展。

重点加强技术创新和管理创新，实现高端差异化产品技术领先，中低端同质化产品成本领先；要以国家级企业技术中心为依托，加快高端焊接材料研发，推进国外高端焊接材料的进口替代；保持企业在行业内研发实力、品种规格齐全的领先地位。通过管理创新，建立良性的内部运行机制，整合各类优势资源，激活各种生产要素，优化业务流程，提高劳动生产率。

6. 问：公司产品出口情况？

答：自新冠疫情发生以来，公司产品出口的主要目标市场需求量大幅减少，国家间人员的交流受阻，给公司出口业务的拓展造成较大影响。公司克服国际贸易受阻、运价上涨、出口退税政策变化等等不利因素的影响，通过参与线上的国外交流、网络推广宣传、专业对接展会、以及专业外贸平台，积极拓宽市场渠道，特别是加大对“一带一路”沿线国家、中东等地区的销售力度，保持了公司出口规模的稳定增长。

7. 问：今年焊材产能急剧释放，下游需求情况如何？

答：今年上半年焊接材料行业新增产能创有史以来最大量的集中释放，超过国内总需求的25%以上。从供给端看，由于产能的急剧释放，导致价格严重扭曲，

使整个行业的盈利能力大幅下滑。从需求端看，受疫情等因素影响，部分工程项目停工或开工不足，房地产行业进入下行通道，制造业需求明显疲软，焊接材料行业下游目标市场需求减弱，消费结构也呈现分化，行业竞争愈发激烈。

8. 问：产品生产周期？

答：焊材产品生产周期不长，一般在一周左右，但一些高端焊材产品，比如核电焊材等，由于其质保体系要求严格，产品试验周期较长。

9. 问：公司产能多少？产能利用率？

答：公司综合年生产能力在 50 余万吨。公司目前产能利用率总体在 95%左右。根据市场需求情况，低端普通焊条产品的产能利用率在 80%左右，品种等中高端产品的产能利用率更高，基本是满负荷生产。

10. 问：生产焊条、焊丝、焊剂的生产线可以共用吗？

答：不能共用。由于其生产工艺、生产流程不同，生产焊条、焊丝、焊剂是不同的生产线。