

证券代码：001332

证券简称：锡装股份

无锡化工装备股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	安华农业保险股份有限公司 张放； 安信基金管理有限责任公司 曾博文； 百嘉基金管理有限公司 鞠一啸、黄艺明； 宝盈基金管理有限公司 陈金伟； 北京保险机构奔私领导 程海泳； 北京禹田资本管理有限公司 张宇； 博道基金管理有限公司 吴子卓； 财通证券资产管理有限公司 吴志豪； 大成基金管理有限公司 敬思源、齐炜中、汪政、朱倩； 德邦基金管理有限公司 李悦瑜； 德邦证券资产管理有限公司 沈广杰； 东方基金管理股份有限公司 孙嘉琦、方瑞投资、肖海燕； 光大永明资产管理股份有限公司 李辰； 广东溢嘉私募证券投资基金管理有限公司 黄喜昆； 广银理财有限责任公司 于珊； 国海证券股份有限公司证券资产管理分公司 张溥钦； 国金基金管理有限公司 吴佩菁； 国联证券 马群星； 国泰基金管理有限公司 谢泓材、高亮、曾彪； 海通证券股份有限公司 屈嘉骁； 杭州兆石投资管理有限公司 郝彪； 和合资产 倪文炜； 恒越基金管理有限公司 高楠； 红杉资本股权投资管理（天津）有限公司 Hongyu Qiu； 华安基金管理有限公司 周阳； 华富基金管理有限公司 范亮； 华商基金管理有限公司 李卓健、马良旭；

华西基金管理有限责任公司 李健伟、王宁山；
华夏久盈资产管理有限责任公司 俞朕飞；
汇丰晋信基金管理有限公司 董令飞；
家族财富办公室 黄艳玲；
交银施罗德基金管理有限公司 张春雷；
景顺长城基金管理有限公司 詹成；
南方基金管理股份有限公司 周承川；
南华基金管理有限公司 刘斐；
南京青云合益投资管理有限公司 许昆；
宁波市鄞州象舆行碳果创业投资中心（有限合伙） 胡婷婷；
诺安基金管理有限公司 葛家南、杨靖康；
鹏华基金管理有限公司 柳黎、李可颖、李韵怡；
平安证券股份有限公司 李峰；
平安资产管理有限责任公司 戴亚雄；
前海人寿保险股份有限公司 李济伟；
仁桥（北京）资产管理有限公司 李晓青；
山高国际资产管理有限公司 王子健；
上海巴沃投资控股有限公司 张春；
上海保银投资管理有限公司 李璇；
上海东方证券资产管理有限公司 郑华航；
上海混沌投资（集团）有限公司 罗钊；
上海景林资产管理有限公司 蒋文超；
上海名禹资产管理有限公司 陆冬冬；
上海盘京投资管理中心（有限合伙） 乔磊；
上海钦沐资产管理合伙企业（有限合伙） 张龙；
上海勤辰私募基金管理合伙企业（有限合伙） 崔莹；
上海秋晟资产管理有限公司 周越；
上海睿扬投资管理有限公司 屈霞；
上海途灵资产管理有限公司 赵梓峰；
上海胤胜资产管理有限公司 王青；
申万宏源证券有限公司 李正强；
深圳市红筹投资有限公司 郭荣琛；
慎知资产 李浩田；
拾贝投资 杨立；
太平养老保险股份有限公司 刘伟刚；
泰康基金管理有限公司 陆建巍；
泰康资产管理有限责任公司 王栋；
天弘基金管理有限公司 陈祥、邢少雄；
西部证券 李启文
新华基金管理股份有限公司 周晓东；
新疆前海联合基金管理有限公司 龙若朴；
信达澳亚基金管理有限公司 马绮雯、邹运、李泽宙；
信银理财有限责任公司 薛 潇；
兴业基金管理有限公司 姜涵予；

	<p>兴业证券股份有限公司 丁志刚、冯辰、方晨、张珍岚； 兴证国际 刘思岐； 永赢基金管理有限公司 于航； 远信（珠海）私募基金管理有限公司 袁迦昌、钟思怡、谢振东； 长城基金管理有限公司 翁善根、杨维维、周诗博； 长江证券股份有限公司 蔡念恒； 长信基金管理有限责任公司 孙亦明； 招商基金管理有限公司 朱红裕、朱红裕、高岩； 浙江浙商证券资产管理有限公司 赵媛； 中国人保资产管理有限公司 田垒； 中国太平洋人寿保险股份有限公司 张世杰； 中航证券有限公司 郑常斌； 中加基金管理有限公司 苗超、刘海彬； 中泰证券 谢校辉； 中信保诚基金管理有限公司 常峪宁、俞崑； 中信建投证券股份有限公司 刘岚、叶天鸣、丰亮、杨雅静； 中信证券股份有限公司 杨晓宇； 中邮理财有限责任公司 陶俊； 中邮人寿保险股份有限公司 朱战宇；</p>
时间	2022 年 10 月 12 日 15:30-16:30
地点	电话、网络
公司接待人员 姓名	财务总监、董事会秘书：徐高尚 证券事务代表：杨欢
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>本次电话会议通过兴业证券机械军工研究团队提供的电话会议平台，各投资机构连线参与，公司财务总监、董事会秘书徐高尚和证券事务代表杨欢在线交流解答，主要内容如下：</p> <p>1、公司的发展历史、核心产品、发展战略以及今年经营情况概述介绍？</p> <p>锡装股份前身系最早成立于 1984 年的村办集体企业，经过几轮改制，2014 年 10 月 30 日整体变更设立为股份有限公司。自成立以来，公司主要从事金属压力容器的研发、设计、制造、销售及相关技术服务，目前已形成以换热压力容器、反应压力容器、储存压力容器、分离压力容器和海洋油气装置模块为主的非标压力容器产品系列，产品主要应用于炼油及石油化工、基础化工、核电及太阳能发电、高技术船舶及海洋工程等领域。</p> <p>公司一直以“科技强企，服务全球”作为发展战略，以“高端产品、高端市场”作为发展定位。始终坚信公司产品技术和品质的提升将有效</p>

带动公司发展，从而提升公司的核心竞争力。

2022 年度公司新增订单持续增长，产能利用充足。

2、募投项目情况介绍，目前的项目进展以及预期的投产时间？

(1) “年产 300 台金属压力容器及其配套建设项目”，为进一步扩充产能，公司已利用自有资金先行投入建设该募投项目，该项目已于 2021 年建成并逐步投入使用，该项目设计产能约为年产 4,000 吨金属压力容器产品。

(2) “年产 12,000 吨高效换热器生产建设项目”，目前正处于招标过程，预计建设至开始投产约需 1-2 年时间，项目实施完成达产后将逐步释放新增约 12,000 吨高效换热器产品的产能。

(3) “补充营运资金项目”，补充公司日常运营对流动资金的需求。此外公司正在建设生产物料配送中心建设项目并筹建高效传热技术及产品研发制造基地建设项目，这些项目的投入是为了进一步提升公司的研发实力和整体供应链能力。这也需要一定的资金储备。

本次募集资金投资项目全部围绕公司的主营业务和发展战略展开，募投项目是为了扩大公司在金属压力容器产品上的产能，优化产品结构，提高生产效率，特别提升公司在高效节能换热器领域的产能，增强公司的综合竞争力，资金投向与公司业务发展目标一致。

3、公司的核心竞争优势，相比于行业内其他企业，公司盈利能力显著高于同行，高毛利的核心原因以及技术难度（比如核心产品高通量换热器的核心难点等）如何体现？

2019 年度至 2021 年度的报告期内，公司主营业务毛利率较高的主要原因如下：

第一，公司在金属压力容器行业耕耘超过三十年，一直以“高端产品、高端市场”作为发展目标，公司在技术实力、品牌知名度等方面在国内外市场具有较强的竞争优势，在行业内具有较高的知名度和较好的声誉，客户资源优势明显。

第二，公司高附加值合同比重上升，拳头产品高通量换热器具有技术优势，在中国石化、中国石油、中国海油、浙江石化的多个国内大型炼化项目上得以成功运用，高效节能，替代进口，受到业主的高度认可，由于技术要求高，毛利率水平也高于普通换热压力容器，从而提高了整

体毛利率水平。

第三，公司境外订单占比相对较高，且境外主要客户均为能源、化工以及海洋工程领域的国际巨头企业，境外销售毛利率相对较高。

第四，公司注重成本控制和资产使用效率，固定资产周转率高于同行业可比公司的平均水平。

公司与华东理工大学合作研制了烧结型高通量换热管及高通量换热器，烧结型高通量换热管沸腾换热系数为光管（普通换热管）的3倍以上，高效节能，公司成功将这一技术实现产业化，建成了世界上为数不多的具有自主知识产权的烧结型高通量换热管及高通量换热器产业化基地之一，填补了国内相关领域的空白，并在国内外大型企业成功应用，获得了客户的高度认可。

高通量换热器的技术特点主要在于换热管：一种具有显著强化沸腾传热效果的烧结型表面多孔管；在沸腾侧烧结形成多孔层；同时强化沸腾和冷凝：一侧烧结多孔层、另一侧开槽。

多孔表面的作用：强化沸腾传热。大量的人造气化核心显著地增大沸腾传热系数；降低沸腾所需的传热温差，大幅降低了传热驱动力；单位换热面积能够承受的热负荷大幅提高。

表面多孔管换热器的优点：可以在远低于光管换热器所需的小温差下稳定工作；传热系数可达光管的三倍或更高，减少换热面积及设备台数；利于系统热集成或低品位热能利用，实现节能。

4、下游市场分析，石化、新能源光伏光热、船舶等下游市场对公司产品的需求空间大小以及行业景气度判断？

公司的产品应用领域较为广泛，公司下游客户在新建项目、扩产改造或更换设备时，会对公司的产品产生需求，下游客户所在行业包括炼油及石油化工、基础化工、核电及太阳能发电、高技术船舶及海洋工程等行业。2017年至2021年期间炼油及石油化工和基础化工行业占比较高，这与下游行业市场需求增长，以及公司成功参与到国内外多个大型炼油项目有关。2021年开始公司下游客户结构会有所变化，除了在传统石油炼化、基础化工领域继续获取订单外，在光伏发电领域公司也陆续获得大额订单。其中高纯多晶硅是太阳能光伏产业的基础原材料，是主流太阳能电池生产工艺的核心物料。多晶硅的生产需要大量使用金属压力容器产品，而且对设备的质量以及可靠性要求极高，这为高端压力容器制造厂家创造了较多的市场机会。公司在2021年度的新增订单约10.32亿元，其中多晶硅领域的新增订单约3.99亿元。2022年度公司继续

获得该领域的新增订单。

总的来说，公司通过经验技术的不断积累，根据不同行业客户需要并结合公司产能利用情况及公司竞争优势等，获取优质订单为公司发展成长提供新的动力。

5、主要客户分析及商业模式？

公司客户相对集中，主要原因是公司下游行业为炼油及石油化工、基础化工、核电及太阳能发电、高技术船舶及海洋工程等，在这些行业中，行业龙头企业通常占有较高的市场份额，公司的主要客户大多为上述行业中的龙头企业，因而客户相对较为集中，具有一定的行业普遍性。

公司采用直接销售的模式，由销售部负责直接向客户销售。

公司的压力容器设备属于下游行业相关工程项目的核心设备，通常由业主或工程承包商以公开招标、邀请招标、商务洽谈、框架协议合作等方式直接进行采购。对于大型企业集团业主，公司通常需要通过严格的认证程序，取得合格供应商资格，才能对其供应产品。

6、公司目前的在手订单情况；订单交付周期；定制化属性是否较高，影响产能的核心瓶颈？

公司在 2021 年度的新增订单约 10.32 亿元，2022 年度新增订单持续增长。公司目前的在手订单充沛，产能利用充足。

公司订单交付周期一般为 6-12 月；有些技术要求高、工艺复杂的订单，交付周期可能会超过 12 个月。

公司生产和销售的金属压力容器产品具有较高的非标属性。

影响产能的瓶颈：生产场地与设备投入以及熟练的技术工人。

7、请问人民币贬值对贵司产生什么影响？

公司出口收入主要以美元进行结算，人民币兑美元汇率的贬值有利于公司出口业务。如果人民币贬值，在手以美元计价的订单，会产生汇兑收益，同时也会提高公司外销订单的竞争能力。近期人民币兑美元汇率持续承受贬值压力，但公司也认识到，汇率双向浮动是常态，公司更关注汇率波动给企业经营带来的风险，以便于制定合理的措施规避风

	<p>险。</p> <p>8、2019 年至 2021 年公告的参与招投标的中标率不高的原因？</p> <p>公司会根据产能情况、投标标的情况并结合公司的竞争优势等，综合考虑投标策略。公司中标比例相对稳定。</p> <p>9、光热发电产品的前景如何？</p> <p>公司光热产品主要还是看下游新建投资项目的情况，公司有成熟的技术和产品参与市场竞争，但具体还得结合公司产能利用及订单质量而决定。</p>
附件清单	无
日期	2022 年 10 月 12 日