

证券代码： 301303

证券简称：真兰仪表

上海真兰仪表科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号： 2023-002

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	汇添富-江健；安信证券-辛泽熙；东北证券-凌展翔；江海证券-徐圣钧、任沐昕；富国基金-崔宇；中金公司-肖雪杨；泽恒基金-马遥、李奥杰；农银汇理基金-刘荫泽
时间	2023年5月19日(周五)上午10:00~12:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：王文军 财务总监：雷秋桂 证券事务代表：陈意
投资者关系活动主要内容介绍	<p>董事会秘书对公司2022年度及2023年一季度公司业务情况和经营情况进行介绍。</p> <p>提问环节：</p> <p>1、NB智能燃气表平均价格是多少？年度市场需求中NB智能燃气表的占比大概有多少？</p> <p>答：公司NB智能燃气表平均价格是240元左右。目前市场上招标项目中的终端产品大部分为NB智能燃气表，占到招标项目的80%左右，其他燃气表招标占比相对较少。</p> <p>2、超声波燃气表是否会替代现在的传统燃气表，目前公司是否可以生产？超声波燃气表有什么优势？</p> <p>答：超声波燃气表是燃气计量仪表未来发展方向之一，但短期之内完全替代传统膜式燃气表还不能实现，因其周期适用性在国内使用场景尚未得到完整验证，产品性价比相比于传统燃气表优势</p>

小，故完全替代还需要一定的时间。超声波燃气表是基于超声波计量技术开发的新一代计量仪表，其不同于传统膜式燃气表，是一款智能化、全电子式，内部无机械运动部件的新型燃气表，具有精度高，量程宽，始动流量小，灵敏度高，体积小等特点。公司推出的超声波燃气表，其核心计量模组自主研发，已逐步投入市场推广应用。

3、工商业燃气表市场空间有多大？气体流量计的下游行业是什么？气体流量计和工商业表的应用场景有什么不同？

答：工商业燃气表因其使用场景主要为商业与公福用户，故其市场容量相比民用燃气表要小很多，但相对来说，工商业燃气表的销售单价较高，毛利率较高。流量计的下游行业对象主要是由燃气公司开发和服务为主，从燃气公司看，工商业燃气表和流量计的用气场景主要根据用户的用气工况大小与燃气公司的要求确定。从流量上来说，工商业燃气表主要用于餐馆、酒店、食堂、学校等商业或公福用户；流量计主要应用于天然气用气量较大的各类企业用户及城市管网与门站，如一般制造业工厂、石油、化工、冶金、钢厂、铝厂、陶瓷等等相关企业。

4、公司的客户结构如何？在中国五大燃气集团中的份额占比，能说明一下相关情况吗？

答：公司客户结构以五大燃气集团、省会级与大中型区域性燃气公司为主。2022年，昆仑能源、中国燃气为公司前五大客户，华润燃气、港华燃气为前十大客户。公司入围昆仑能源市场较早，通过参股公司河北华通与中国燃气合作的时间较长，而入围华润燃气、港华燃气的时间相对较短，因此昆仑能源及中国燃气的收入占比相较于华润燃气与港华燃气要高，公司在华润燃气等入围时间不长的客户市场份额的占比提升空间更大。

5、公司智能燃气表都一直保持了比较高的增长，今年是否可以保持与去年一样的增长趋势？

答：公司2022年智能燃气表的销售收入为5.62亿元，相比2021年增长25.5%。公司制定的2023年销售增长目标不低于2022年，

	<p>公司将围绕该目标全力推进国内外销售及产业链上的业务发展。</p> <p>6、公司外销收入的比例也比较高，主要是哪些国家或地区比较高？海外市场未来展望如何？</p> <p>答：公司海外业务目前主要在欧洲、美洲、非洲、独联体国家及亚太地区，如意大利、阿尔及利亚、巴西、印度、独立体国家，这些区域的外销占比相对较高。根据前瞻经济学人《2020 年全球主要地区智能燃气表行业发展现状分析》引用的 Fortune Business Insight 的数据，到 2026 年，北美、欧洲和亚太地区的智能燃气表市场规模将达到 106 亿美元，公司 2022 年海外业务收入 2 亿元，占海外市场规模的比例很小，海外市场具有较大增长空间；且公司已具备品牌、渠道以及产品国际认证等先发优势，公司将加大海外业务推广，逐年提升海外业务的收入占比。</p> <p>7、公司销售模式是什么？销售费用相比于同行的情况如何？</p> <p>答：目前，公司的销售模式，国内业务主要以直销为主，经销为辅，海外业务以经销为主，直销为辅的方式。公司的销售费用占营业总收入的 10%左右，相比于同行可比上市公司稍低，主要是公司主营业务产品结构及其客户不同而摊薄了销售费用所致。</p> <p>8、终端客户更换燃气表的意愿是否强烈？</p> <p>答：近年，随着国家加大城镇燃气的安全排查与整治工作，并出台相应的政策措施，拨付专项资金扶持，如 2022 年发布的《城市燃气管道等老化更新改造实施方案（2022—2025 年）》，对于老旧燃气管道设施（含燃气表）都有相应排查与改造要求，因此，终端客户更换燃气表的意愿更为积极。</p> <p>9、河北华通的合作模式是否会推广到其他客户？</p> <p>答：河北华通的合作模式推广，首先取决于客户自身的意愿与需求，如客户有意愿，公司也愿意与客户进行深度探讨，积极推进合作，并复制成功案例与经验。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023-05-19