

无锡派克新材料科技股份有限公司 关于接待机构投资者调研的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

一、调研情况

调研时间：2020年9月4日

调研形式：现场接待

调研机构：汇添富基金、交银施罗德、中银基金、东方证券资管、弘毅投资、慈阳投资、信达证券等

接待人：董事长是玉丰、副总经理范迺胜、董事会秘书刘波

二、调研主要内容

1、公司上半年经营情况，主要业务板块及发展规划

答：公司2020年上半年实现营业收入41,953.91万元，同比增长约1.58%；实现扣非前净利润6,945.75万元，同比下降15.37%，实现扣非后净利润6,386.47万元，同比下降8.77%。

2020年二季度，随着疫情影响的逐步消除，公司通过适当加班等方式加紧组织生产和销售，且在手订单充足，二季度业绩较去年同期，实现营业收入25,705.84万元，同比增长24.97%；实现扣非前净利润4,559.00万元，同比增长13.14%；实现扣非后净利润4,170.25万元，同比增长11.06%。

公司以市场需求为导向，依托现有的营销模式，在巩固国内外既有市场的同时，积极开发新客户，提升发展空间。公司将通过对外合作及参加各类专业展会，

以邀请客户实地考察公司、回访客户、对接客户需求、参与解决客户技术问题等方式加深与客户的交流，从而更加准确地把握客户的现实需求及潜在需求，有针对性地进行新产品的研发。

国内市场方面，公司将充分利用“两机专项”的重大发展机遇，在巩固原有应用领域和客户的基础上，重点针对航空发动机和燃气轮机“两机专项”、航天装备、核电装备、海工装备等高端领域进行市场开拓和业务布局。

国外市场方面，公司将利用进入航空发动机巨头英国罗罗全球供应商体系的契机，大力拓展民用航空发动机锻件市场，努力进入美国 GE 的供应链体系，以进一步增强公司在国际市场的品牌知名度和市场竞争力。

2、公司航空航天锻件增长迅速，主要原因及未来成长空间

答：公司航空航天锻件主要为总装企业或其他军工配套企业生产配套产品，因为军品主要应用在军事和国防领域，其最终销售对象均为军方，根据现行的武器装备采购体制，只有通过军方设计定型批准的产品才可向军方批量销售，而军事装备定型一般要经历论证、研制、检测、试验、试生产等多个阶段，对于尚未定型的军品，需要进行大量的前期试验，在这个过程中，供应商需要根据客户的要求，不断调整产品的工艺直至满足客户的要求，业务存在波动性。一旦军品被列装，如无重大技术更新升级或产品问题，军方原则上不会轻易更换该类产品，因此，定型军品的采购具有较好的稳定性和延续性。

公司航空航天锻件客户的开发方式主要通过取得客户研发的装备预研资格，并在接下来的型研阶段根据客户要求提供产品试样，试样产品的性能经检验满足设计要求且装备定型后，一般而言公司即可被纳入该装备供应商名录，之后根据客户需求批量供货。公司自 2013 年进入军工领域以来，前期主要以承担预研型号产品任务为主，而随着型号研制的推进，部分预研型号进入定型阶段，开始批量供货，因此业务增长迅速。同样由于军品研制的验证时间长、投入大，通过鉴定后的供应商更换成本较高，因此军工企业一般选取少数几家综合实力较强的企业参与装备定型，整个行业处于有限竞争格局。同时，通过 7 年的不断发展，在航空领域，公司产品已覆盖在役及在研阶段的多个型号军用航空发动机及民用航空发动机，在航天领域，公司也参与了多个系列型号运载火箭及在研武器装备的

研制和配套，随着型号研制的不断推进，未来将有更多型号的航空航天锻件产品进入定型列装阶段，业务增长具有可持续性。

3、公司石化、电力、航空航天、船舶锻件的主要客户，目前竞争情况

答：石化锻件主要客户：无锡化工装备、宝色股份、中石化南京化工机械有限公司等；

电力锻件主要客户：重庆望江、上海电气电站设备有限公司等；

航空航天锻件主要客户：中国航发集团、中国航发动力股份有限公司、航天科工集团、航天科技集团等；

船舶锻件主要客户：中国航发动力股份有限公司、上海振华重工集团（南通）传动机械有限公司、武汉船用机械有限责任公司。

主要竞争对手：

产品类别	主要竞争对手
航空锻件	军用航空锻件：贵州安大、陕西宏远、三角防务、德阳万航以及贵州航宇等 民用航空锻件：除上述企业外，还包括英国 DONCASTERS 公司、英国 FIRTH RIXSON 公司、墨西哥 FRISA 公司等
航天锻件	贵州安大、陕西宏远、贵州航宇、西南铝业等
船舶锻件	军用舰船锻件：贵州安大、陕西宏远和贵州航宇等 民用船舶锻件：宝鼎科技、通裕重工等
电力锻件	恒润股份、宝鼎科技、通裕重工等
石化锻件	恒润股份、宝鼎科技、通裕重工等

在市场竞争中，公司通过多年的积累在装备及工艺、技术研发、客户和市场、资质、军品先发、产品多元化等方面具备一定的优势。

4、公司航空航天及船舶锻件毛利率较高，行业主要门槛是什么，高毛利率是否可以维持？

答：公司航空航天及船舶锻件毛利率较高，行业主要门槛有品牌和市场、生产经验和人才、资质、设备和资金等方面。

公司航空航天及船舶的最终用户为军方，下游直接客户主要为各军工集团以

及为各军工集团配套的企业，对于配套已定型的军事装备的产品，其价格一般根据《军品价格管理办法》由军方审价确定，而对于配套尚未定型的军事装备的产品，一般通过竞争性谈判、招投标或询价等方式确定，因此不同订单的毛利水平也可能存在较大差异，维持高毛利率存在一定的不确定性。

5、公司募投项目推进计划

答：公司募投项目基本情况如下：

序号	项目	项目总投资 (万元)	利用募集 资金额(万 元)	备案	环评批复
1	航空发动机及燃气轮机用热端特种合金材料及部件建设项目	58,000.00	57,200.00	滨湖发改备【2019】1号	锡滨环评许准字【2019】48号
2	研发中心建设项目	3,970.00	3,900.00	滨湖发改备【2018】41号	锡滨环评许准字【2019】87号
3	补充流动资金	30,000.00	14,680.95	-	-
合计		91,970.00	75,780.95		-

项目1截止目前用自有资金已支付项目款29,382.96万元，部分设备已在安装调试，厂房已基本完成，剩余设备按计划推进。

项目2截止目前处于设计阶段。

项目3正在实施。

6、公司主要原材料备货情况

答：公司主要原材料为碳钢、不锈钢、合金钢、高温合金、铝合金、钛合金等金属材料，对于原材料的日常采购，公司主要采用“以产定购”的采购模式。由于公司锻件产品定制化程度较高，对原材料牌号、质量、技术指标、规格等具有特定要求，因而在一般情况下不会大量备料，但对于部分长期合作的客户，公司会根据其常规产品的需求、预计客户订单并结合原材料价格等因素进行适当备货，以满足快速交货的需要。另外，对于部分供应紧缺或需要进口的高端原材料，从提出采购需求到原材料到货所需周期较长，部分原材料甚至需要半年以上，且报告期内有进一步延长的趋势，针对该部分采购周期较长的原材料，公司会根据

预计客户订单并与客户提前沟通后适当进行备货，以保证原材料及时供应。

7、公司订单执行周期及交付节奏

答：公司订单执行的周期根据不同的行业、客户要求、产品生产的难易程度等因素均有所不同，一般来说军品的订单执行周期均大于民品，公司的产品交付均按照与客户签订合同的相应条款进行，公司主要客户对公司产品质量和服务响应度等方面的认可度均较高。

特此公告。

无锡派克新材料科技股份有限公司董事会

2020年9月5日