

证券代码：300441

证券简称：鲍斯股份

宁波鲍斯能源装备股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20210603

投资者关系 活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 其他（电话会议）
参会单位名称	广发基金：杨冬；国海证券：张涵；横琴人寿：蔡晟
时间	2021 年 06 月 03 日 16:30-17:30
地点	公司
上市公司接待人员	董事长陈金岳、董事会秘书徐斌、总工程师张炯焱
投资者关系活动主 要内容介绍	调研记录： 董秘就公司的基本情况作了简单的介绍。公司参会人员并就投资者关注的问题作相应的解答，主要问题及回复情况内容如下： 问题一：公司螺杆压缩机的基本情况及未来市场空间？ 答复：经过十几年的研发与发展，公司是国内主要的螺杆压缩机主机、整机的制造商。公司螺杆压缩机的产品系列品类齐全、规格种类众多，具有较强的市场竞争力。公司的螺杆压缩机主机也是国家单项冠军产品，市场占有率高。后期，我们将开发无油螺杆压缩机等高端产品，争取在该领域取得更好的成绩。 随着中国制造业的发展，未来对螺杆压缩机的需求也越来越大，特别是无油螺杆等高端产品的市场需求会持续增长。 问题二：公司一季度整体的利润率表现优异，公司是如何规避原材料价格上涨的风险？ 答复：公司一直以来坚持核心技术的培育，不断推陈出新研发新产品，同时对现有产品的制造工艺进行持续改进和优化，降低了制造成本。另外公司的生产制造规模也在不断的扩大，形成一定的规模效益，降低了生产费用。所以

原材价格的上涨对公司整体经营业绩影响不大。

问题三：公司真空泵产品的未来发展空间？

答复：真空泵应用场景十分广泛，包括电子、光学、食品、医药、电子等领域都有应用。未来的真空设备的应用市场随着科学技术的发展将会不断拓展和扩大的。以前在一些高端领域的国内的真空泵制造技术比较薄弱，基本都以进口产品为主，国内产品的市场占有率较低。该领域的进口替代的空间较大。

2011 年开始，公司开始培育真空泵板块，经过几年以来的研发和投入，厚积薄发，产品开始得到市场认可。2020 年度，随着公司真空泵技术性能不断提高，产品品类不断完善，同时得益于光伏等行业的发展，国内真空泵行业的进口替代提速，公司真空泵业务大幅增加。2020 年度实现营业收入 13,598.67 万元，同比上升 182.29%；占营业收入的 6.90%。真空泵板块未来将成为公司重要的业绩增长点。

问题四：公司的销售体系及回款政策？

答复：公司的产品种类比较多，不同的产品销售方式不尽相同。公司目前主要是以直销和经销商相结合的方式。

公司根据经销商的信誉度对经销商进行评级，根据不同的评级，公司给予不同评级的经销商不同的回款时间和信用额度。

问题五：关于刀具板块公司后续有什么考量？

答复：阿诺精密专业从事研发、生产、销售数控加工用精密、高速切削刀具、超硬刀具、各类精密工具和硬质合金工业品、提供售后服务及各类切削刀具的修磨服务。公司在国内孔加工领域一直处于领先地位，公司产品主要应用于汽车零部件，航空航天、模具、医疗等领域，

阿诺精密后续计划高起点进入硬质合金刀片的制造，成为替代进口刀片的主力军。公司产品将由现在的非标刀具为主转变成以标准刀具为主、非标刀具为辅的格局；将硬质合金刀具的产品从目前的整硬刀具扩展到整硬刀具和硬质合金刀片全领域。

	问题六：阿诺刀具的优势在哪儿？ 答复：阿诺精密立足于技术加服务，与主要客户都能保持的较稳定的供应关系，同时由于中国率先走出疫情，国内制造业产能及客户需求的迅速恢复及扩张，国外疫情反复，导致客户选择本土刀具供应商的意愿非常强烈。阿诺定位高端制造，替代进口，在此轮刀具国产化中占据了先机。 阿诺刀具产品针对国内设备的应用状况专门进行设计、调试，与国内工厂的应用环境相匹配程度较高，在精度、使用寿命等方面都有不错的体现。同时阿诺有雄厚的技术积累，在全国重要的制造业集中地区，建立了修磨网点，能为客户提供优质的技术服务。 问题七：阿诺刀具产品在航天、军工领域的发展情况？ 答复：阿诺精密现在已经是中航工业、中国航发、中国兵器的刀具品牌供应商，主要提供加工航空航天发动机、飞机结构件、兵器器械的金属切削刀具。目前这一领域发展较快，预期未来也将会有较好的表现。 问题八：阿诺精密在汽车行业最主要的下游客户有哪些？ 答复：阿诺精密的核心客户有一汽大众、上海大众、福特、博世、长安、普惠、舍弗勒等。
附件清单	无
日期	2021 年 06 月 03 日