证券代码:603279 证券简称:景津装备

**景津装备股份有限公司**

**2023年半年度业绩说明会会议记录**

景津装备股份有限公司(以下简称“公司”)于2023年9月25日上午10:00-11:00在上海证券交易所上证路演中心召开了2023年半年度业绩说明会，关于本次业绩说明会的召开事项，公司已于2023年9月15日在上海证券交易所网站上披露了《景津装备股份有限公司关于召开 2023 年半年度业绩说明会的公告》。

**一、本次业绩说明会召开情况**

2023年9月25日，公司董事长、总经理姜桂廷先生，董事、副总经理、董事会秘书张大伟先生，董事、财务总监李东强先生，独立董事张玉红女士出席了本次业绩说明会，就投资者关心的问题在信息披露允许的范围内进行了回答。

**二、本次业绩说明会投资者关心的主要问题及公司答复情况**

**（一）征集问题**

1、请问1:半年报毛利率净利率同比去年大幅提升主要原因是什么?下半年包括明年可保持吗?2:公司预收款占收入比例挺高,近三年合同负债保持约30%增长,和收入增长大体一致,但半年报只增长10%,是否意味着收入增速也将下滑,行业景气度不如前两年了?请公司对未来三年增长情况展望?3:公司作为行业的绝对龙头,收入是第二名的8倍,盈利能力也非常好,但市场却只给公司不到15倍市盈率,主要因为担心行业空间较小天花板较低,请公司对行业空间进行展望?

回答：尊敬的投资者您好，毛利率提升的主要原因为报告期聚丙烯、钢材等主要原材料价格处于相对低位，另外国外收入的增加也起到一定程度的影响；未来公司的毛利率及业绩情况请关注公司定期报告。随着国外市场的不断拓展和成套装备发展战略的实施，公司市场空间将持续扩大。感谢您的关注！

2、4:新能源业务发展迅猛,最新占比超20%,请问新能源毛利率相比其他板块高还是低?明后年预计能占营收比例大体多少?锂价下滑厉害,是否会打击下游行业扩产积极性从而影响公司业务拓展?5:有券商研报称23-25年压滤设备污泥领域新增100亿砂石骨料增59亿锂电增121亿,公司认为数字大体靠谱吗?6:姜总说要大力发展海外市场,海外毛利为何远高海内?增长虽高但占营收比不高,未来3年海外占比能达到多少?为何以前占比很低?拓展海外有何难度和优势?

回答：尊敬的投资者您好，新能源行业订单毛利率水平相比其他行业差异不大；新能源行业和其他下游行业一样，有自身发展规律和周期，公司将通过持续的技术创新，满足客户的过滤需求，提高公司和产品的竞争力。公司正在努力拓展广阔的海外市场，海外毛利高的原因是销售价格相对国内较高，未来海外营收情况请关注后续的定期报告。感谢您的关注。

3、请问董事长，公司有卧螺离心机的技术储备或产品吗？

回答：尊敬的投资者您好，公司有叠螺脱水机、叠螺浓密机等产品，目前尚未生产卧螺离心机。感谢您的关注！

4、请问公司2023Q2收入增速大幅放缓的原因是什么？下半年能否恢复较快增长？谢谢。

回答：尊敬的投资者您好，公司收入增速放缓主要受部分下游行业景气度的影响。未来的业绩情况请关注公司定期报告。感谢您的关注！

5、公司Q2存货，余额28.8亿，非常高了，主要原因是什么？是否有实质性风险？谢谢。

回答：尊敬的投资者您好，公司半年度存货增长的原因主要是尚未完成的在手订单增加所致。存货中占比最高的是发出商品，公司的产品在发出时基本已经收到较高比例的预收款，且存货跌价准备计提充分。感谢您的关注！

6、请问下半年公司的产能增长情况如何？会带来多少增量收入？谢谢。

回答：尊敬的投资者您好，目前公司的产能可以满足公司订单的需求，未来具体经营情况请关注公司的定期报告。感谢您的关注！

7、请问公司的增长配套设备实施的效果如何？具体数据是否能够证明？谢谢。

回答：尊敬的投资者您好，目前配套设备正在努力推广，具体数据请关注后续的信息披露。谢谢。

8、请问公司今年全年业务/业绩指引具体如何？谢谢。

回答：尊敬的投资者您好，公司未披露全年业绩指引，感谢您的关注！

9、请问公司预计后续海外业务的增速会是怎么样?

回答：尊敬的投资者您好，公司正在大力拓展海外市场，自2022年以来公司海外业务增长较快，后续海外业绩情况请关注公司的定期报告。感谢您的关注！

10、请问姜总：公司发展多年取得巨大进步，上市后业绩也稳健发展，但是资本市场却并不怎么看好公司下游行业的发展潜力，甚至预估公司的业绩很快就到天花板所以给出公司的估值很低，姜总如何看待市场的这种判断？另外，公司一直坚守主业，成为业内龙头这是姜总带领所有景津人奋发图强砥砺前行的成果，面对竞争不断增强的市场，公司将如何维持竞争优势，已占有近半的市场份额下，姜总如何思考公司下一步的大发展？谢谢

回答：尊敬的投资者您好，公司产品在全球拥有广阔的市场空间，未来公司将继续专注主业，实施创新驱动战略，扩大产品种类和业务领域，构建多种产品协同发展的业务格局，深化开拓下游市场以及海外客户，增加营收规模，致力于发展成为世界领先的过滤成套装备制造商。感谢您的关注！

**（二）现场提问问题**

1、公司订单增加及毛利率提高 ,请问贵司的毛利率增加主要是来源于哪些方面，是否具备持续性？

回答：尊敬的投资者您好，毛利率提升的主要原因为报告期聚丙烯、钢材等主要原材料价格处于相对低位，另外国外收入的增加也起到一定程度的影响；未来公司的毛利率及业绩情况请关注公司定期报告。谢谢您的关注！

2、我们听到经销商反馈，目前公司的销售模式有所改变，从经销改为尽量以直销为主，稍大的订单公司均希望直接和下游企业直接签约，请问是否属实？压滤机单台设备价值不是很高，公司单独覆盖全国客户有一定难度，请问公司是否有战略层面上的考量？是否有考虑覆盖更多生产环节或者出售成套设备？

回答：尊敬的投资者，您好，公司国内业务以直销为主，目前公司的国内销售网络可以覆盖全国，公司已经生产了过滤成套装备并推向了市场。谢谢您的关注。

3、能否拆解下目前公司对各板块的预期？特别是：1.新能源新材料板块是否能维持较高增长？2.矿物加工板块是否有提速的机会？以及化工和生物医药板块是否已经见底回升？

回答：尊敬的投资者，您好，公司下游应用行业比较分散，每个行业发展也有自身规律和周期，公司通过持续技术创新，不断满足客户的过滤需求，从而提高产品和公司的竞争力。谢谢您的关注。

4、年报谈及压滤机在替代其他类型的过滤设备，请问替代的成效如何，平均每台能为客户节约多大的项目投资和运行成本？

回答：尊敬的投资者，您好，随着压滤机技术进步和应用领域的不断拓展，在一些应用领域中，替代了部分其他类型的过滤设备。具体的项目投资和运行成本因行业和应用场景不同存在差异。谢谢您的关注。

5、请问姜总，公司业绩持续增长，可这几年公司市值并没有反映出公司业绩的增长，市场多认为公司已到行业天花板业绩增长没有空间。姜总如何回应？请姜总对公司的未来做出判断，或者公司会有新领域的扩张。公司资金状况很好，完全可以支撑公司在新领域的扩张，请问姜总是否有构想？

回答：尊敬的投资者您好，公司产品在全球拥有广阔的市场空间，未来公司将继续专注主业，实施创新驱动战略，扩大产品种类和业务领域，构建多种产品协同发展的业务格局，深化开拓下游市场以及海外客户，增加营收规模，致力于发展成为世界领先的过滤成套装备制造商。感谢您的关注！

6、公司产品体积大质量大，运费成本大约总成本的多少？

回答：尊敬的投资者您好，公司产品运费成本一般约占总成本的3%-5%左右。感谢您的关注。

7、姜总好,公司的预收款近几年一直增长较好,与之对应的是业绩也一直增长较好,但最新的半年报合同负债同比增速大幅下滑只有约10%,请姜总详细说明一下,是否因为下游景气度下滑,订单减少?

回答：尊敬的投资者您好，随着公司经营规模不断加大，公司产能不断增加，订单转化为销售收入速度有所提升。部分下游行业景气度有所变化，业绩情况请关注后续的信息披露。感谢您的关注。