

证券代码：605167

证券简称：利柏特

江苏利柏特股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-001、002、003

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"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称及人员姓名	财通证券股份有限公司 毕春晖、乔钢 宝盈基金 王灏 诺安基金管理有限公司 张伟民 浙商基金管理有限公司 平舒宇
会议时间	2023年1月5日、1月10日、1月11日
会议地点	公司会议室（线上会议）
上市公司接待人员姓名	董事兼董事会秘书于佳、证券事务代表张骏、投资者关系经理马彩萍
投资者关系活动主要内容介绍	Q&A: 1、公司的利润率比可比的几个上市公司的利润率高的原因是什么？ 答：公司是国内最早从事模块化制造的企业之一，多年的研究和积累使公司的制造水平始终处于行业的领先地位，客户认可度较高，在市场竞争过程中具有一定的先发优势，所以公司工业模块设计和制造业务毛利率保持较高的毛利率水平，而公司工程总承包业务主要服务于化工领域，下游主要客户是全球知

名公司，公司能够从工程设计、工程采购、工程施工为客户提供全产业链服务，在高端优质客户领域认可度高、市场竞争力强，因此公司工程总承包业务项目整体盈利能力相对较高。随着公司竞争实力的提升，公司也在不断承接更多具有影响力的项目，不断提升生产效率和管理水平。

2、公司的产业链中，公司认为未来潜力大、利润率高的是哪些方面？

答：公司的工业模块设计和制造业务保持着较高的毛利率水平，工程总承包业务项目整体盈利能力相对也较高，这两方面业务是公司推广的重点方向之一。

3、随着湛江工厂的投产以及模块化渗透率的提升，公司的利润率应该会往上走的吧？

答：公司毛利率水平整体来说相对是稳定的，但是毛利率受行业整体发展趋势、材料价格波动、所执行项目类型、间接费用分摊、合同变更、疫情等多重因素的影响，不同年份会有所波动。公司的工业模块设计和制造业务、工程总承包业务是公司推广的重点方向之一，随着公司竞争实力的提升，公司也会不断承接更多具有影响力的项目；同时公司也会不断提升生产效率和管理水平，加大项目结算及成本控制力度，加大应收账款回款力度，降低期末应收账款，从而减少信用减值损失；同时公司在主营业务稳健发展基础上，也会向产业链上下游进行探索，拓展新的业务方向、寻求新的投资方向或研发方向以期成为公司新的利润和业绩的增长点。

4、模块化是在制造环节和成本环节会有些优化吗？

答：模块化建造方式的主要有节约工期和节省成本两个方面。

模块化建造方式相比现场施工模式最大的优势是可以节约工期，因为模块化制造是在非现场且受控的工厂条件下建造的，能够避免恶劣施工环境的影响，缩短建设周期，对业主抢占市场、收回投资都是助力。

模块化建造在成本方面的优势体现：（1）流水化作业，可以更好地利用机械设备，减少现场管理人员和临时设备的资金投入，节省人工、材料成本；（2）集中化生产，可以提高制造质量，节省质量成本；（3）分期投入，可以节省试产成本；（4）在升级改造或者生产线检维修时，减少停工损失等等。

5、公司业务的跨行业壁垒高不高呢？

答：模块化制造的应用领域很广泛，最早应用于海洋油气能源领域的大型装置制造，目前已广泛应用于陆地油气开采、储运与炼化工程、海洋油气开采、处理、输送工程、火电风电核电的电力工程，各类能源工程等各个行业，并延伸到可再生能源、采矿和其他基础设施建设领域。公司的工业模块主要集中于化工行业，并已延伸到油气能源、矿业、水处理等多个行业。随着各行各业项目建设不断向模块化趋势发展，工业模块应用的广度和深度的不断提升，下游行业市场需求的不断上升有利于模块化制造行业未来的持续发展，公司的业务发展空间也将持续拓展。

6、目前国内的模块化率是什么水平？

答：目前国内的模块化率并不高，因为模块化建造方式的竞争优势在国内项目中并没有像在国外项目

中那么明显。

由于模块化建造方式的诸多优势，公司也在不断的向客户推广模块化，像公司为客户在上海化工园区的项目所制造的抗氧化剂生产及配套设施模块，是客户全球范围内第一套模块化装置，公司承接的聚合物三期扩建项目，也是公司客户第一次采用模块化建造方式，随着这些行业头部企业采用模块化的标杆表率效应，相信模块化应用的深度和广度会不断提升。

7、公司的产能情况大概是多少？

答：公司的工业模块设计和制造及工程服务业务均属于定制化的生产及服务方式，因此无法用恰当指标衡量和比较公司的生产能力及产量。

8、公司订单情况及转换情况如何？

答：目前公司在手订单是充足的。公司的项目有时段法和时点法两种收入确认方式，按时段法确认收入的项目，在有实际成本发生的月份就会确认相应的收入，有的项目在签订合同后每个月都在确认收入，按时点法确认收入的是在客户取得产品控制权时确认收入。公司的项目执行周期一般为10个月-18个月，周期长的大型项目需要2年或3年，比如公司去年签订的《英威达聚合物三期扩建项目总承包合同》，合同履行期限约为2年，《巴斯夫（广东）一体化项目中央罐区化学品罐区和装车站工程设计、采购、施工总承包合同》，合同履行期限约为3年。

9、订单持续性如何？

答：我们认为公司有很大的发展空间，首先，公司的客户主要是行业知名的跨国企业，凭借优秀的项目业绩，公司获得了客户的高度认可，基于以往项目

形成的口碑及合作粘性，与主要客户保持了持续的合作关系，这类客户又有较长远投资计划和发展规划，在行业经济波动的情况下，仍能保持持续稳定的投资，能够为公司业务的持续发展提供保证；第二，公司拥有行业领先的全产业链环节和一体化综合服务能力，能够针对客户需求提供全产业链环节上各项服务，这有利于公司获取新的订单；第三，模块化的应用领域广泛，行业受程度不高，随着各行各业项目建设不断向模块化趋势发展，工业模块应用的广度和深度的不断提升，下游行业市场需求的不断上升有利于模块化制造行业未来的持续发展，公司的业务发展空间也将持续拓展；第四，公司也会持续不断地开拓市场，不断延伸公司业务的行业边界，目前我们的业务从化工行业延伸到了能源、矿业、水处理、FPSO等行业，同时公司也在寻求向新材料等附加值较大的领域探索。公司管理层对公司未来发展充满信心，公司也将紧抓行业发展机遇，努力提升公司业绩及盈利能力，为股东创造价值。

10、公司订单量增长了很多，运营资金方面怎么样，是否有再融资的需求？

答：公司所承接的项目一般均有预付款，实施过程中有进度款，资金情况良好。公司未来如有相关再融资计划，将会按照要求履行相关程序及信息披露义务。

11、公司的应收账款为什么回收的较快呢？

答：公司的客户主要是资金实力雄厚、信誉程度和知名度较高的跨国企业，商业信用良好，不存在重大违约风险。

12、主要大客户在公司的占比情况如何？

答：公司前五大客户（按客户集团口径计算）销售占比约为 50%。公司主营业务主要应用于化工行业，全球化工企业具有较强的集中性，公司所服务的客户集团均为行业内知名的跨国企业及其国内外设立的众多附属公司。

13、公司主要以外资客户为主，是公司自己的选择吗？

答：公司的外资客户居多，这与公司的市场定位有关，由于公司在初创期首先接触的是外资客户的项目，以及外资客户与公司在安全、质量等方面的理念相一致，同时，这些客户有较长远的投资计划和发展规划，在行业经济波动的情况下，仍能保持持续稳定的投资，能够为公司业务的持续发展提供保证。公司也有国内的客户，只是占比不大，去年也承接了一个光学新材料的 EPC 项目，后续公司也会不断探索和加强国内市场的开拓力度。

14、公司的客户粘性这么强，为什么其他企业没有去和这些头部企业合作呢？

答：公司的下游客户群体较为稳定，公司与主要客户多年来持续保持着合作关系。公司的客户非常看中供应商的过往业绩，对于项目的交期、质量、安全等方面的要求非常苛刻，所以客户通常会选择合作过的供应商或承包商，以减少磨合成本并对项目的交期、质量、安全方面有所保障，公司为客户提供了多个项目的工业模块设计和制造以及工程服务，获得了这些客户的认可，客户对于公司的项目承接和实施能力也给予了充分的肯定，公司和客户之间形成了很高

的合作粘性。

15、公司的竞争情况如何？公司所处行业后续会不会再引入一些新的竞争对手呢？

答：公司是国内少数具备大型工业模块设计和制造能力以及“设计-采购-模块化-施工”（EPFC）的全产业链环节及一体化服务能力的企业。竞争情况分业务来讲，在工业模块制造行业中，欧美企业在核心工艺、专利技术和设计方面均占据优势地位，这类企业多系实力雄厚的总承包商，国内工业模块设计和制造的企业主要是大的船厂或海工企业；在工程服务行业中，具有国资背景的大型工程设计、工程总承包及施工企业占据较高的市场份额；国外或外资工程企业在国内的服务范围主要集中在提供前期规划和基础设计环节；民营工程企业通过机制灵活、快速响应等优势而在细分领域市场份额逐渐提升。

公司所处行业是有一定的行业进入壁垒的，面向国际市场需要取得一定的资质认证是进入这个行业的壁垒之一；过往成功的大型项目业绩及其所形成的公司品牌效应和良好的行业口碑也是行业新进入者的主要壁垒之一；由于工业模块多为大型定制化的产品，涉及结构、材料、电气、暖通、消防、控制等多个工程学科，并需要具备对大型装置工艺流程的深刻理解，具有较高的技术门槛；工业模块设计和制造项目大多为复杂的系统性项目，项目管理贯彻项目的承接、设计、制造、试车、交付等项目全过程，要求公司具备统筹管理、分工明确、衔接紧密的流程体系，项目管理能力、对客户工艺流程的了解程度及客户对管理团队的认可程度等等都是行业新进入者的壁垒，这些也是公司的竞争优势。

16、公司的竞争优势有哪些？

答：公司是国内少数具备大型工业模块设计和制造能力以及“设计-采购-模块化-施工”（EPFC）的全产业链环节及一体化服务能力的企业，主要的优势有：（1）大型工业模块的设计和制造能力。公司掌握各项设计技术，并积累了多个行业大型装置模块的设计经验，能够对具有相似工艺功能的大型装置模块业务订单进行快速响应。在项目执行上，拥有领先的制造技术、科学的控制流程、大型建造场地及优势区位、以及国际化的服务能力。（2）全产业链环节和一体化服务能力。公司能够针对客户需求提供全产业链环节上的各项服务，产业链环节中的设计、模块制造及施工，三者相辅相成，互相协同。（3）长期稳定高效运行的精细化管理体系。公司坚持以项目和项目管理为中心开展各项工作，项目实践中不断完善和提升，逐步建立了高效、规范、符合公司自身特点的管理体系。（4）高端客户项目业绩及优质客户资源。公司主要客户为国际知名企业，分布于不同的国家及地区，多年来，公司为众多国际知名企业提供服务，已具备化工、能源油气、矿业处理行业的工业模块设计和制造项目业绩，以及化工行业各类工程服务业绩。凭借优秀的项目业绩，公司获得了客户的高度认可，基于以往项目形成的口碑及合作粘性，与主要客户保持了持续的合作关系。

17、公司有什么远期目标或规划吗？

答：在主营业务稳健发展基础上，公司未来的规划从几个维度来考虑：1）市场角度，国内国外市场并重，公司会不断探索和加强国内外市场的开拓力

	<p>度，提升业务规模；2) 地域角度，稳固现有市场，开拓新的市场；3) 客户角度，维护既有客户，开发新客户，在新老客户中不断推广模块化的应用；4) 行业角度，公司会不断延伸业务的行业边界，继续向油气能源、矿业、FPSO 等行业拓展；5) 业务方向角度，公司会不断拓展新的业务方向，也会寻求新的投资方向或研发方向以期成为公司新的利润和业绩的增长点，比如从定制化向标准化方向探索，新型材料的替代等。</p> <p>18、公司有外销业务，有考虑在海外建厂吗？</p> <p>答：目前没有这方面的需求和计划，公司的发展思路是根据客户的投资来进行布局，后续若有合适的机会，公司肯定会积极布局的。</p> <p>19、公司目前比较迫切需要增加哪些方面的人才？</p> <p>答：公司有完备的人才储备体系，能够及时调整和补充人力资源。随着余山基地、湛江基地的建成，公司也会适时扩充设计、研发、技术、管理等方面的人员。</p> <p>20、公司股权激励会在今年进行吗？</p> <p>答：公司于 2022 年 11 月披露了回购股份的方案，回购的股份将用于员工持股计划或股权激励。员工持股计划或股权激励的方案公司将会按照要求履行相关程序及信息披露义务。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 1 月 5 日、1 月 10 日、1 月 11 日