

证券代码：001223

证券简称：欧克科技

欧克科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2022-001

| | |
|----------------------|--|
| 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 | 安信证券、招商基金、鹏华基金、长城基金、交银施罗德基金、信达澳亚基金、大成基金、南方基金、光大保德信基金、长城财富、中信保诚基金、浦银安盛基金、天弘基金、财通证券资管、永赢基金、博时基金、信达澳银 |
| 时间 | 2022年12月28日 |
| 地点 | 腾讯会议（网络互动） |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长胡坚晟先生、总经理胡甫晟先生、董事会秘书李志辉先生 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p style="text-align: center;">（一）公司简介介绍</p> <p>公司目前主要从事生活用纸的智能制造设备研发、生产和销售业务，具体产品覆盖从造纸到后加工的成套交钥匙工程服务。目前公司主要客户主要是下游龙头生活用纸企业，包括恒安心相印、清风金红叶、中顺洁柔和维达。公司以技术创新、智能制造为基础，致力于成为生活用纸智能装备领域的引领者。</p> <p>公司为高新技术企业，拥有江西省省级企业技术中心，具备生活用纸智能装备领域的核心技术研发优势。公司作为主要起草单位制定了由中国轻工业联合会提出、工信部</p> |

发布的三项轻工行业标准，分别为全自动抽取式面巾纸生产线行业标准（QB/T5440-2019）、全自动卫生卷纸生产线行业标准（QB/T5441-2019）和全动手帕生产线行业标准（QB/T5439-2019）。公司自主研发的 800 型多通道全动手帕纸生产线、5600 型大宽幅全自动抽纸折叠机填补了国内同类产品的空白，技术居于国内领先水平。公司是工信部中小企业局认定的第三批专精特新“小巨人”企业。在传统生活用纸业务领域，公司在给客户提供智能制造设备的同时，也为客户提供包装材料产品，该项目目前已经投产，公司已经实现“设备+材料”的业务发展模式。

（二）投资者关注的主要问题及回复

问题 1：公开材料可以看到，公司最近几年发展迅速，生活用纸智能设备快速发展的原因？

回答：主要两个方面原因：一方面是行业发展迅速，下游行业处在扩产和更新换代的周期，公司下游客户均属于龙头企业，其本身的市场占有率也越来越高，扩产的需求比较大，同时公司下游客户相当一部分生产设备属于老旧生产线，随着人工成本的上升，设备更新换代的需求不断增加；另一方面，公司近几年开发出的全自动整线产品，逐步得到了下游客户的认可。

问题 2：公司业务毛利率和净利率较高的原因是什么？

回答：公司下游行业市场需求较大，主要龙头企业收入不断增长，毛利率也维持在较高水平。公司产品定位中高端市场，凭借多年积累的技术优势和品牌优势，获得了来自国内外多家高端客户的认可，公司在产品的技术水平、产品品质及综合性能方面，基本达到了欧美同类产品的技术水平。并且公司与金红叶、恒安集团、中顺洁柔、维达集团等生活用纸领域的知名龙头企业保持友好稳定的合作关系。生活用纸行业市场较大，

需求多且变化较快，所以需要上游设备生产商具备强大的创新能力来及时推出能够适应消费需求快速变更的设备，即设备功能参数不断升级迭代，既朝着装备制造业的绿色化、环保化和低耗能方向，又朝着智能化方向发展，帮助下游企业减少相关生产支出的同时，又提高了生产效率。公司目前产品的发展符合智能化、低碳化且多功能化的趋势。公司下游客户主要为国内领先的生活用纸制造商，生活用纸是使用场合多、日耗费量巨大的日用消费品，其消费市场较大，随着居民卫生意识的提升以及对卫生用品的需求不断增长，下游主要生活用纸生产企业也纷纷进行设备更新换代及扩产，因此对公司的生产设备需求较大。综上这些因素，公司生活用纸智能装备产品售价较高，使得毛利率较高。

同时，公司主要核心零部件均实现了自产，公司覆盖了机加工零部件产业链，可以节约零部件的采购成本，公司产品也具备了一定的成本优势，同时公司客户均是稳定的大客户，可以节约销售成本。

综合上述销售价格和成本及费用优势，公司产品毛利率和净利率较高。

问题 3: 公司政府补助较高的原因，未来是否可持续？

回答：公司政府补助主要包括增值税即征即退和地方政府发放的工业发展奖励资金，增值税即征即退是国家层面统一税收优惠政策，这项政府补助是一直可持续的，也计入经常性损益。地方政府发放的工业发展奖励资金，是根据当地政府为鼓励工业发展给与的奖励资金，根据当地的政策，在未来几年仍然是可持续的。

问题 4: 公司生活用纸设备得到下游龙头企业的认可的核心因素是什么？

回答：第一、公司已形成以研发中心为核心的技术平台。公司拥有江西省省级企业技术中心，拥有机械系统设

计、电气自动化控制设计等方面的大量专业人才，拥有一批资深的研发与应用技术人才及团队，经过多年的技术积累和自主创新，通过对智能装备的技术及理论的研究，将设备调试技术、自动化控制技术、远程在线监测技术等高新技术与装备制造业进行有机结合，形成了以研发中心为核心的技术平台，成功开发出一系列高性能的生活用纸智能装备生产线，满足了国内高端客户市场快速升级的需求，实现了国内产品的进口替代。公司以研发中心为核心的技术平台实现了基础技术标准化、模块化设计，进而推动研发效率提升、缩短产品开发周期、加速产品市场化进程，可研发跨领域、多用途的智能装备。

第二、强大的综合解决方案能力。相比国内竞争对手，公司掌握一体化配套方案的企业能够为下游客户提供“一站式、交钥匙”服务，提供更优质服务和更具技术优势产品的策略，因此更能够赢得客户的认可。一方面，下游客户可以通过一个供应商同时解决方案设计、成套设备提供和后续服务，节约建厂成本，缩短建设周期，提高建设效率；另一方面，由于生活用纸智能装备生产线需要多种不同类型的设备组合和调试，系统的集成情况是影响生产效率的重要因素，供应商一体化的设备集成和设备提供，更能够保证生产线的协调运转，提高生活用纸企业生产线运转的稳定性和协调性。

公司是国内为数不多的具备为生活用纸企业提供一体化配套方案的供应商。作为国内的领先企业，公司产品线齐全，能够提供由制造、加工、包装设备集成的整线成套设备，还能为下游生活用纸生产企业提供技术咨询、工厂设计、生产工艺路线设计等服务。

问题 5: 公司主要产品目前市场占有率是多少？公司主

要产品目前在客户同类设备采购占比情况如何？

回答：公司所处行业属于非常细分的行业，目前市场占有率情况没有相应的公开数据，但是在国内公司是为数不多的提供生活用纸全套智能设备的供应商。公司目前主要下游龙头企业客户，根据我们了解，目前客户均存在采购国外其他供应商设备的情况，具体采购占比情况数据属于客户的商业机密，也没有相应的公开数据。

问题 6: 生活用纸设备下游客户的扩产计划和设备更新换代计划如何？公司预计未来业绩增长性如何？

随着我国经济发展水平和人民生活水平日益提高，以及脱贫攻坚工作取得全面胜利，全国各地对生活用纸的消费量都将呈上升趋势，进而对生活用纸智能装备的需求也呈增长态势。根据中国造纸协会生活用纸专业委员会统计，2021 年，金红叶、恒安集团、中顺洁柔、维达集团的产能合计占行业总产能的 30.71%，为生活用纸行业四大龙头企业。随着居民卫生意识的提升以及对卫生用品的需求不断增长，下游主要生活用纸生产企业也纷纷进行设备更新换代及扩产。由此下游客户对于生产设备需求不断上升。

根据公开的信息 2022 年金红叶江苏南通基地计划新增产能 53 万吨/年，2023 年金红叶江苏南通基地计划新增产能 7 万吨/年，另外，金光集团旗下广西金桂浆纸业有限公司公开的三期项目，规划有 100 万吨生活用纸原纸生产能力；恒安集团孝感生活用纸项目已于 2021 年签约，建成后年产能将达 30 万吨，2023 年恒安集团计划在广东云浮基地新增产能 12 万吨/年、湖南常德基地新增产能 6.5 万吨/年、福建晋江基地新增产能 3.5 万吨/年；维达护理用品（广东）有限公司在阳江高新区主要建设年产 50 万吨高档生活用纸现代化生产基地，总投资 70 亿港元。首期 19 万吨生活用

纸生产线已有 13 万吨产能投产，基地剩余计划产能 37 万吨/年；中顺洁柔为满足华东市场未来销售增长的需求，拟新增 40 万吨高档生活用纸项目，项目总投资额约 25.5 亿元，2021 年 11 月，中顺洁柔在四川达州 30 万吨竹浆纸一体化项目获四川省生态环境厅环评批复，2022 年中顺洁柔河北唐山基地计划新增产能 5.5 万吨/年；

为此，公司根据客户的扩产计划判断公司未来可持续发展。

问题 7：公司核心技术人员的储备情况如何？

回答：公司的管理和技术团队多年来一直从事该行业的产品研发、生产、销售及服务，管理团队及核心技术人员较为稳定，具有丰富的企业管理、研发及销售服务经验。公司从产品的设计研发到产业化进程的各个环节均拥有比较规范且效率较高的管理体系，管理水平日臻完善，在行业内赢得了较好的口碑。同时，公司通过系统结构、人员组织、运行方式等多方面变革，减少了生产过程中的不必要浪费，提高了公司的生产效率并降低了生产成本，提高了公司的综合竞争力。

公司多年以来专注于生活用纸智能装备领域，聚集了一批对本行业技术领域有着深刻理解和产业抱负的专业人才。公司充分认识到人才、特别是核心人才的重要性，制定了积极的人才战略，建立了一套完善的人才激励机制，综合运用薪酬福利、绩效与任职资格评定、企业文化和经营理念引导等方法，努力创造条件吸引、培养和留住人才。随着公司治理结构不断完善，人才战略中各类长效机制不断落实，公司在人才方面的核心竞争力将得以更好的凝聚和发挥。

问题 8：公司合同负债和预收账款有所下降的原因什

么？

回答：公司的产品主要为机械设备及其组成的生产线，单位产品生产成本低、生产周期较长，且多需要根据客户需求进行定制化设计和生产，因此，公司与客户签订销售合同时通常会约定客户在收货或验收前，需按照约定的时间节点向公司预付货款。客户按照合同条款约定支付相应款项，预收账款/合同负债的收取时点主要为：1、合同签订后，客户预付定金，公司计入预收账款/合同负债；2、达到发货条件，客户支付发货款，公司计入预收账款/合同负债；3、达到到货条件，客户支付到货款，公司计入预收账款/合同负债。近几年公司销售规模快速增长，已签署待交货及验收的合同较多，使得预收货款余额快速增长。2019年-2020年期间，公司业务规模快速扩张，签订的大金额远期交付合同数量增加。一方面，已签署未验收的合同金额增加导致预收账款余额增加；另一方面随着时间推移，产品验收完成后确认收入，之前未验收的合同金额结转为收入导致收入规模的增加。

2020年，在疫情影响下，公司与生活用纸智能装备业务的下游客户验收工作滞后，收入未满足确认条件使得预收账款增加。同时，新增大量口罩机业务，使得营业收入大幅度增加，营业收入增加的幅度大于预收账款增加幅度，故预收账款占营业收入的比例下降。

2021年，公司生活用纸智能装备业务随着订单量的增长，公司收入规模保持稳定增长。公司与生活用纸智能装备业务的下游客户验收工作进行良好，预收款项有所下降。

问题9：从公开信息可以看到，公司有开发锂电池隔膜生产线的项目，公司进入该领域的原因什么，目前进展如何？公司锂电池隔膜生产线的客户储备情况如何？公司是

| | |
|----------|--|
| | <p>否存在其他新能源设备的计划？</p> <p>回答：公司现有的生活用纸设备以及包装材料生产设备，与目前市场上主流的锂电池隔膜生产线，在原理、结构等方面具有很大的相似性。考虑到目前锂电池隔膜生产线市场空间大，市场竞争并不激烈，公司为进一步多元化发展，公司利用现有的共性技术平台开发锂电池隔膜生产线。从公开信息也可看到，公司也已经有了相应的客户，并签订了相应的订单。目前项目进展顺利。相应的客户储备情况和其他新能源设备的开发计划，还请跟踪关注公司的信息披露情况。</p> |
| 附件清单(如有) | 无 |
| 日期 | 2022年12月28日 |