

证券代码：688777

证券简称：中控技术

浙江中控技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2020-12-09

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"/> 现场参观 <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"/> 其他（_____）
参与单位名称及人员姓名	申万宏源：刘洋、施鑫展、刘建伟、宁柯瑜、李蕾； UBS：张维璇；安信证券：于福江；柏基投资：涂琦； 贝莱德：贺维艺、唐华；财通证券：张英娟、郭琦、陈修能； 初九投资：董哲；纯达基金：冯东东；淳厚基金：邓祖铭； 道邦投资：林荣时；德邦基金：陶雨涛；德亚投资：王肯、张明利； 德邦证券：刘村阳、汪宇、雷涛；德邦资管：孔祥国； 东北证券：邵珠印、赵伟博、邵珠印、赵伟博；东兴自营：林阳； 东财基金：罗擎；东方证券：郑华航、浦俊懿、陈超、惠博文； 东吴证券：郝彪、朱贝贝、柴嘉辉、刘欣瑜、程颢； 东证资管：张明宇；敦和资产：周瑞剑、诸文洁； 沅京资本：王洪祥；高盛高华证券：夏毅超、杜茜； 光大保德信基金：安鹏；东吴基金：朱冰兵；广发资管：真怡； 光大证券：崔亚洲、张曦光、姜国平、梁超、万义麟； 国海证券：任春阳；刘航；国海资管：王宗凯； 国华人寿：安子超；国联证券：李梓昊、吴成鼎； 国融证券：刘聪；国睿汇鑫：乔迁；国盛证券：赖鹏、杨烨； 国泰君安证券：邓一君；国投瑞银：周思捷、马柯； 国信投资：吴界强；国信证券：库宏焱；海通创新证券：林中杰； 国元证券：耿军军、郭蔚文、耿军军、秦亚男、汪澍；

海通证券：黄竞晶、洪琳、余伟民、张峥青、杨彤昕、卫书根；
海通资管：郭新宇、李莉；合信投资：沈吉；红骅投资：陈杰；
乐趣投资；林桦；钱江新城金融投资：周炜、沈初阳；
优益增投资：范院勤；哲石投资：陈江群；和洋资产：叶欣；
智汇钱潮投资：滕百欣；和谐汇一：云南；开源证券：应璜；
弘则研究：陈天元；红塔证券：倪正洋；泓澄投资：刘照琛；
洪昌投资：李翀；鸿凯投资：明月；鸿盛资产：俞海海；
华安证券：杨楠、王悦、鲁佩；华创证券：张璋；
华美投资：王书伟；华泰柏瑞基金：李春；华泰保兴：黄佳丽；
华泰证券：谢春生、朱光灵、徐紫薇；华泰资产：晏英；
华西证券：田仁秀、石若翎、刘菁；华兴新经济基金：盛贤；
华夏基金：杨宇、汤明真、杨宇、季新星；汇鸿国际资管：章雳；
汇丰晋信：陈平、陆迪；汇丰前海证券：沈科、马斯劼；
汇添富：张朋；混沌投资：王菁；江信基金：高鹏飞、王伟；
嘉实基金：包丽华、王丹、卓佳亮；菁菁投资：梁美美；
景林投资：蒋彤、张栩；景领投资：邹炜、冯珺；
景元天成：邓志锋；君禾资本：张钰；凯基证券：郭亮亮；
蓝墨投资：涂翡翠；明见投资：韩漫；明亚基金：王青晨；
南土资产：郑奇威；磐厚动量：于昀田；磐泽资产：熊威明；
诺安基金：张伟民、张伟民、周建胜；鹏扬基金：王高远；
前海开源基金：梁策；青岛国信金融控股有限公司：巩象亮；
人保资产：王高伟；如山资本：朱琼；睿谷投资：谭菁；
睿远基金：喻磊；驼铃资产：廖英飞；阜盈投资：王彬；
睿郡资产：沈晓源；上海尚雅投资：成佩剑；益旭资产：徐颖；
相生资产：欧阳俊明、张涛；上海涌金：刘强；
综艺控股；贺音卜；申万自营：孙威；施罗德基金：张晓莹；
世诚投资：陈之璩；世嘉控股：王俊杰；首钢基金：乐琪；
双安资产：周卫青；太平资产：徐建花；泰信基金：钱栋彪；
泰旻资产：彭飞；天风证券；罗戴熠；万联证券：曾超巩；

	<p>悟空投资：胡泾捷；西部利得基金：陈保国；永赢基金：于航；西南证券自营：李迪心；喜世润投资：魏镇江、魏镇江；信达证券：鲁立、宋黎超、宋轶超；信璞投资：李东庄；兴健资产：柳韩民；兴业证券：陈晗、楼梓权、金敏；兴证资管：周萌、黄晓峰；衍盛资产：徐晓庆、方芳；银河基金：李一帆、王海华；银叶投资：顾申尧、顾申尧；甬兴证券：黄伯乐、张闻起、黄伯乐、张闻起；友邦保险：孙豪；友邦人寿：许敏敏；禹合资产：周海霞；域秀资本：冯杰波；圆信永丰基金：党伟、汪萍、陈臣；远策投资：谢利；云杉投资：张子钊；长城证券：李雪薇；长江养老保险：李嘉；长江证券：宗建树、曹小敏、凌润东、司鸿历；招商证券：刘玉萍；招银理财：叶子、左腾飞；浙江今越科技：蔡家超；浙商证券：范宗武、胥新；真科基金：张聪；至璞资产：林铄榕、毛卫文；中信建投：徐博、杨睿琦；中国人民养老保险：于文博、李金阳；中金公司：张月、孔令鑫；中国银河证券：包盛、李璐昕；中海基金：李东祥；华富基金：张宝涵、陈派卿；华高基金：金曦；中信证券：杨泽原、张帅、陆竑、罗毅超、周颖；中弘厚德：田洪成；中泰证券：张哲源；中信保诚基金：郭梁良；中信资管：刘将超、卢华权；中信自营：刘雯蜀；中银国际：陶波、王伟然；禹合资产：吴佩伦；景元天成：张轶乾；博道基金：高笑潇；华创证券自营：王悦。</p>
时间	2020年12月09日13:00-16:30
地点	公司科技园会议室
上市公司接待人员姓名	<p>实际控制人：褚健； 副董事长及总裁：贾勋慧； 高级副总裁：俞海斌； 董事会秘书：蒋晓宁； 财务负责人：房永生；</p>

	<p>市场中心副总经理：吴斌。</p>
<p>投资者关系 活动主要内容介绍</p>	<p>公司概况：</p> <p>浙江中控技术股份有限公司成立于 1999 年，公司是高新技术企业和国家技术创新示范企业。公司始终秉承“让工作与生活更轻松”的使命，致力于面向流程工业为主的工业企业提供以自动化控制系统为核心，涵盖工业软件、自动化仪表及运维服务的智能制造产品及解决方案，赋能用户提升自动化、数字化、智能化水平，实现工业生产自动化控制和智能化管理。全球员工人数超过三千人，公司拥有较为完善的营销网络和服务体系，现已在国内 30 个省（自治区、直辖市）及南亚、东南亚、中东等海外地区设有区域事业部、分公司、办事处等机构，核心产品已应用至 30 多个国家。</p> <p>公司主要产品包括集散控制系统（DCS），安全仪表系统（SIS）、先进控制与优化软件（APC）、生产过程执行系统（MES）、实时数据库（RTDB）、仿真培训软件（OTS）、安全栅、压力变送器、智能控制阀等，主要应用于炼油、石化、化工、煤化工、电力、核电、制药、冶金冶炼、建材、造纸等流程工业领域。根据睿工业统计，2019 年度，公司核心产品 DCS 在国内的市场占有率达到 27%，连续九年蝉联国内 DCS 市场占有率第一，其中在化工领域的市场占有率达到 40.7%，在可靠性、稳定性、可用性等方面均已达到国际先进水平。</p> <p>公司本次发行 4,913.00 万股，发行后总股本 49,129.00 万股。截至 2019 年末，公司总资产 507,015.95 万元，2019 年实现营业收入 253,692.97 万元，归属于母公司所有者的净利润 36,549.64 万元。</p> <p>问答环节：</p> <p>1. 公司战略以及未来规划</p> <p>答：（1）两大转型。公司一直深耕于流程工业领域，沿着清晰的</p>

业务主线发展，以集散控制系统（DCS）起步，实现从“工业 3.0”到“工业 3.0+4.0”，从“自动化产品供应商”到“行业解决方案服务商”两大转型，公司在工业控制系统的基础上研发开拓工业软件，搭建 S2B 平台，建设园区 5S 店，增加客户粘性，为客户提供全方位的解决方案服务。

（2）深入参与智能制造升级，为客户创造价值。公司将加快工业软件和智能制造整体解决方案的发展，通过“PT+ET+OT+AT+IT”五大技术，研发 160 多款工业软件/APP，着力于通过工艺挖潜、设备和运营等方面帮助客户实现“安全生产、节能降耗、提高质量、降本增效、绿色环保”的目标，并将公司建成一个国内领先，具有国际影响力的工业自动化、数字化、智能化的产品和解决方案供应商，为客户与社会创造价值。

（3）从业务国内为主向国际化方向发展。公司仍将继续深挖国内石油、化工主流市场，进一步覆盖其他流程行业，不断提高国内市场份额，确保龙头领先地位。随着国内国际环境变化，公司将有步骤拓展海外市场，通过行业解决方案打开国际市场，实现控制系统和工业软件的国际化市场突破。公司重点布局“一带一路”沿线国家，特别是东南亚和中东地区，进一步增加海外分公司和运营团队，增加海外市场份额。

2. 如何提升公司工业软件的实力？

答：公司通过近 20 年的发展，已自主研发和推广应用了近 30 类 160 余款工业软件/APP，完全能满足流程工业企业安全、环保、提质、降本、增效五大方面的数字化、智能化需求。从工业软件的丰富程度上讲，已接近国外竞争对手，但在产品成熟度、项目应用数量方面，部分工业软件产品还有一定差距。但在未来几年里，公司通过大量项目的推广应用，这些工业软件将快速迭代完善，与国外竞争对手的差距将快速缩短。目前工业软件客户群体主要是行业内中大规模企业，未来将在中小规模企业中推广应用。

3. 目前 APC 等工业软件规模小但发展快，未来 APC 市场容量

怎么判断？

答：根据工信部发布的《2019 年软件和信息技术服务业统计公报》数据，2019 年度我国工业软件产品实现收入 1,720 亿元。结合公司工业软件细分产品及能够获取的第三方行业报告。2019 年国内 APC 及 RTO 整体市场规模达到 5,150 万美元。APC 未来会应用于不同行业，需求量有望增加。

4. 目前公司的业务形态均以项目化形式交付，工业软件的收费模式？

答：流程工业软件产品目前以项目制销售和实施为主，因此在销售过程中，供货范围包括工业软件授权、配套硬件产品（如计算机、交换机等）、工程服务三大部分，根据软件类型和项目规模的不同，比例差异较大。

整体解决方案通常涵盖工业软件与工业控制系统，参照市场价格合并收费，如有特殊定制化需求，则通过额外收费或入股的方式收费。

5. 公司在开拓不擅长的行业时采用何策略？

答：目前公司在流程工业领域的各行业有了一定的竞争优势。对于公司而言，开拓行业时更多考虑的是行业的可复制性和复制成本，公司会逐步加快相关行业的拓展。

6. 不同行业 know-how 区别较大，公司内部研发如何划分，以实现技术复用性？

答：工业软件是构建在自动化控制系统上层实现数据分析与控制优化、数字化仿真以及生产管理、能耗管理、安全管理、设备管理等工厂计划管控的一系列软件集合。工业软件的共性技术将通过研发中心研发，行业的应用开发划分到各个行业部门。

7. 计算机行业的增速是比较快的，而自动化的增速相对比较慢的，公司未来有没有催化剂以加快这一进程？

答：计算机是面向社会大众的普适性产品和应用，自动化行业是面向工业的应用，C 端和 B 端的市场增速完全不同，自动化

产业的增速是伴随着工业的增速和转型升级而发展的。未来工业 4.0 的需求，尤其是工业软件的需求将加快这一进程。

8. 公司应收账款较高的原因？公司面对强势大客户未来应收账款如何解决？

答：2017 年末至 2019 年末，应收账款账面余额为 86,170.94 万元、88,136.55 万元、96,777.87 万元；占营业收入的比例呈现下降趋势，主要系：1) 公司从 2017 年起，加强了催收管理，制定了奖惩、考核激励政策并取得了一定成效，使得公司应收账款的回款有较大幅度的提升；2) 除公司内部加强催收管理外，2019 年银行的信贷投放政策逐渐宽松，下游客户的资金压力有所减缓，使得公司应收账款的回款有进一步提高。

公司对客户的整体议价能力较强，应收账款是业务特点决定的，收入确认是分节点的，发货前 60% 货款确认，投运后 40% 货款全部确认为应收账款，而实际到达确认条件的只有 25%。

9. 未来是否会考虑向离散型行业涉足？

答：公司核心业务在流程工业，由于客户也会涉及流程工业的上下游，例如油气管道、海上平台。基于战略和资源的考虑，公司目前主要聚焦流程工业。流程工业主要指炼油、石化、化工、电力、制药、建材、冶金等行业，主要是能源和原材料工业，是国民经济的支柱工业。流程工业每年的固定资产投资金额和营收规模巨大，未来该领域仍拥有广阔的市场空间，因此公司暂时不会大规模投入离散行业。

10: 控制系统和仪器仪表本质是两个行业，公司在仪器仪表有哪些优势？

答：相较于传统仪器仪表企业，公司在自动化技术、软件技术、网络技术等方面拥有优势。传统仪器仪表也是用户的需求，且控制系统与传统仪器仪表的客户群体完全重叠，现有的销售体系和客户基础可以高效利用，实现业务快速增长。

11、DCS 产品的定价及售后费用情况？

	<p>答：DCS 的定价主要看项目规模的点数。DCS 市场有招投标，客户会综合考虑系统稳定性、服务及时性、全寿命周期的性价比。控制系统设计寿命比较长，售后运维费用占比较少。</p> <p>12、公司未来内部组织架构及管理层更替如何考虑？</p> <p>答：公司希望能够长期回报投资者，将持续推进规范化、现代化、国际化的打造，加快内部培养、引进具备国际经验的职业经理人来补充新鲜血液。中控技术是创新驱动型企业，长期重视员工的股权激励，未来会通过各种方式持续加大激励的力度。</p> <p>接待过程中，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格按照《投资者关系管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时要求签署调研《承诺书》。</p>
附件清单	无
日期	2020 年 12 月 09 日