

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：2021-04-02

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	中信证券：杨泽原、徐一清； 安信资管：李珊珊；兴全基金：赵随；国泰基金：王浩、高亮； 鹏华基金：董威；长信基金：李小羽；兴华基金：冷文鹏； 嘉实基金：刘美玲、刘岚；博时基金：杨鹏；建信人寿：何子为； 中加基金：刘晓晨；中金资管：曹晏；新华基金：栾超、赵强； 平安资产：万淑姗；前海联合基金：张磊；九泰基金：黄振威； 工银瑞信基金：万力实、胡志利；弘康人寿：王东、王振林； 国投瑞银基金：伍志勇、马柯、汤海波；银华基金：彭颖颖； 天弘基金：戴余航；金鹰基金：孟思琦； 浦发银行：陈金盛；广发银行：朱际冬； 中宏卓俊：陈金红；创金合信：李晗；创富兆业：曾雨； 淡水泉投资：俞仁钦；盘京投资：王震；九霄投资：姜宇帆； 睿扬投资：屈霞；英睿投资：陈曦；华杉投资：田星星； 庆涌资产：吴晋恺；挚信资本：乐济铭；望正资本：韦明亮； 泰旻资产：王丛；太平洋资产：张玮；和聚投资：刘旭明； 泓德基金：王克玉；博鸿投资：李永喜；混沌道然资产：马中恕； 华强金控：邹群；金华阳投资：覃凤英；域秀资产：冯杰波； 林芝恒瑞泰富（河清资本）：史青；西藏东财基金：朱亮； 聆泽投资：翟云龙；致顺投资：朱贺凯；广宇集团：李斌；

	<p>汇升投资：胡予州；前海圣耀：段紫薇；元昊投资：柴逸飞；彬元资本：Kevin Chen；沅沛投资：孙冠球；源乘投资：胡亚男；旦恩资本：李福磊；荷和投资：盛建平；晶上资产：廖安中；合众易晟：虞利洪；上海磐厚：于昀田；康曼德资本：陈庆平；中意资产：臧怡；世诚投资：陈家琳；红杉资本：宋雅慧元昊投资：张炜；远洋资本：史余森；宇迪投资：陈杰；深圳市晓扬科技投资有限公司：刘杨；明世伙伴：孙勇；上海长见投资管理有限公司：刘志敏；万泰华瑞：陈辉斌；火星资管：王淑蓉；英睿投资：陈曦；中銀保誠資產管理：Zhou Yuan；Keywise Capital Management：Jiayu Li；Polymer Capital：Mark TANG；Pinpoint：Lei Xu；</p>
时间	2021 年 4 月 02 日 10:00-11:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	高级副总裁及董事会秘书：莫威； 证券事务代表：钟菲。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司概述：</p> <p>浙江中控技术股份有限公司（简称“中控技术”或“公司”，688777.SH）成立于 1999 年，始终秉承“让工作与生活更轻松”的使命，致力于面向以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、数字化和智能化管理。</p> <p>公司拥有较为完善的营销网络和服务体系，通过建立覆盖全国的西北、东北、华中、华东、华南、西南六个大区总店及 100 多家地方区域 5S 店，以总部赋能、一线作战的运营管理模式，用更加灵活和高效的资源调配和协作机制为客户提供更为及时和更加贴近需求的可持续服务，并在新加坡、迪拜、印度等海外地区设</p>

立分公司、办事处等常驻机构，服务全球用户。目前，公司人员总数超过三千多人，核心产品已应用至 50 多个国家。

公司主要产品包括集散控制系统（DCS）、安全仪表系统（SIS）、可编程逻辑控制器（PLC）、回路评估与整定（PID）、高级报警管理（AAS）、先进控制与优化软件（APC）、实时优化软件（RTO）、实时数据库（RTDB）、仿真培训系统（OTS）、安全栅、压力变送器、智能控制阀等，主要应用于化工、石化、电力、制药、冶金、建材、造纸等流程工业领域。经过 20 余年的发展，公司的产品、解决方案和服务在超过两万多家工业用户现场均有实践应用，已成为国内流程工业自动化行业技术领先的自主创新型企业，并持续发力海外市场，与哈萨克斯坦石化工业 KPI 公司、泰国 Indorama 公司、巴基斯坦 Chiniot、印度私营工业集团 Reliance 等国际企业建立了良好的合作关系，并在 2020 年与沙特阿美签署谅解备忘录，是公司国际化战略以及打造高端路线道路上的重要里程碑。

公司目前已拥有了雄厚的研发及产业化实施能力，逐渐形成了较为完善的智能制造产品及解决方案架构体系，具备了帮助以流程工业为主的工业企业实现智能制造转型升级的能力。根据睿工业统计，2020 年度，公司核心产品 DCS 在国内的市场占有率达到 28.5%，连续十年蝉联国内 DCS 市场占有率第一，其中在化工领域的市场占有率达到 44.2%，在可靠性、稳定性、可用性等方面均已达到国际先进水平。根据 ARC 统计，2020 年度，公司核心产品 SIS 在国内的市场占有率为 22.4%，保持第二；核心工业软件产品 APC 在国内的市场占有率为 27%，持续第一。近年来，公司中标或承接实施了中石油广东石化炼化一体化工程 MAC 系统项目、6 个百万吨乙烯项目、大金氟化工（中国）智能工厂项目、湖北三宁合成氨原料结构调整智能工厂示范项目、中天合创鄂尔多斯煤炭深加工示范项目、东北制药大宗原料药及医药中间体智能制造新模式项目、中国石化九江分公司千万吨级炼油工厂

智能制造试点示范项目、新疆天业绿色化工新材料产业链智能制造新模式项目、新安化工智能制造新模式项目等多个国家级智能制造示范项目，在高端石化、化工领域不断突破，成功打造出一批在流程工业领域具有国际先进水平的“灯塔工厂”，为流程工业智能制造技术的全面推广应用奠定了基础。

截至 2020 年底，公司已取得 312 项授权专利和 425 项计算机软件著作权；获得 2 项国家科学进步奖二等奖，1 项中国标准创新贡献一等奖和多项省部级以上科技进步类奖项，牵头或参与制定国际标准 2 项、国家标准 19 项。

公司于 2019 年推出 PLANTMATE® 高端服务运营品牌，通过工业互联网 S2B 服务平台+线下 5S 一站式服务平台模式，以 Sales、Service、Specialists、Spare parts、Solutions 为核心的 5S 理念实现传统工业服务模式的转型升级，为工业企业客户提供便捷、高效的专业服务。未来，公司将继续致力于信息化与工业化的融合，并从自动化、信息化向智能化积极探索，帮助工业企业用户实现从工业 3.0 到工业 4.0 的转变，赋能用户实现“安全生产、节能降耗、提高质量、降本增效、绿色环保”的目标，成为业界领先的工业自动化、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。

2020 年度公司实现营业总收入 315,874.34 万元，同比增长 24.51%；实现归属于母公司所有者的净利润 42,326.34 万元，同比增长 15.81%。由于公司实施员工股权激励方案，2020 年度管理费用中的股份支付金额为 7,148.87 万元，同比增长 118.85%。若剔除股份支付影响，归属于母公司所有者的净利润为 49,475.20 万元，同比增长 24.26%。

经营活动产生的现金流量净额较上年同期增长 40.47%，主要系公司业务规模持续扩大同时加大应收账款催款力度，本期销售回款大幅增长，2020 年“销售商品、提供劳务收到的现金”较上年同期增长 29.71%。

问答环节：

1、公司 5S 店人才下沉布局，如何实现人员激励？

答：公司每家 5S 店人员配置取决于园区企业的属性，配备的人才团队有差异性，公司根据工业园区行业属性、所需的软硬件人才、数字化改造需求进行合理配置人员。公司为 5S 店设置了考核机制，将每个 5S 店转变为独立利润考核中心，按照业绩来进行考核。

2、平台+APP 的模式下，公司软件是以平台形式交付还是模块化形式交付，未来如何进行收费？

答：公司在与制造企业合作时，发现制造企业的信息化过程重要且复杂。工业软件包含了很多生产管理、物联网管理、调度管理、安全管理功能模块，但是不同的工厂所需要的模块有较大差异。用户可以便捷选择所需的 APP，模块化部署，按照客户需求组合模块，实现更快的部署实施。客户也可以构建统一的数据池，通过底层的工具来实现 AI、智能制造功能。

目前收费还是按照传统工业软件的收费模式，未来部分能够 SAAS 化的软件收费模式会发生变化。

3、公司为什么选择生产部分仪表产品，未来的规划？

答：仪器仪表是传感和互联的入口，是自动化工厂里的感知设备。仪器仪表的市场规模大，且细分领域较多，目前国内高端仪器仪表的需求主要依赖进口，在智能化、自动化的时代，仪器仪表也是智能化工厂的重要组成部分。目前高端仪器仪表也属于国内卡脖子行业，是我国不可或缺且必须要去解决的问题，因此公司结合自身控制系统的优势同步发展仪器仪表，聚焦阀门和变送器两个产品门类，不断朝中高端仪器仪表方向努力，未来将不断提升收入规模及毛利率。

4、智能化工厂服务输出形式，单工厂价值量及单个项目的毛利率水平如何理解？

答：公司 2020 年承接的大型智能化项目越来越多，客户的需求趋势是要求公司提供全方位的服务，包括底层仪器仪表、控制系统、工业软件等软硬一体化的解决方案。大型项目对配套材料的性能及品牌要求高于一般项目，且项目复杂程度及难度较大，属于公司标杆项目，毛利率会相对下降有所牺牲，但是客户后续不断迭代升级需求，可能会带来持续的投入，用户粘性有效提升。

5、未来公司还是以化工的软硬件和智能制造解决方案为主吗？

答：公司在石油化工行业积累的经验优势能得到进一步巩固，未来软硬件和智能制造解决方案也将从石油、化工行业出发，不断向其他行业扩展及渗透，目前公司通过创新创业模式实现行业开拓已初见成效，多元化产品结构是公司未来的整体趋势。

6、公司对电力行业发展趋势的预测

答：电力的市场相对封闭，公司也在积极探索电力未来的布局方向，但是也存在电力市场竞争激烈，毛利率较低的情况，需要注意风险。

7、销售人员规模今年有比较大的增长，未来会有比较大的扩招吗

答：公司正在对销售人员管理进行改革，不断提升人均绩效。目前公司销售模式主要是直销，智能化、DCS 产品的销售也需要不断了解客户需求，才能提高客户粘性。未来公司会不断提升销售人员单位的绩效产出。

8、公司的存货及应付账款增加较多的原因，应收比应付多，是不是账期在延长？

A：公司确认合同收入与签署合同之间存在时间差，签署合同时收取 30%，发货时收取 30%，验收项目收取 30%，剩余 10%为质保金，项目投运时确认合同收入，2020 年公司签订的大项目合同订单较多，还未到确认收入的时间，还在发货、实施过程中，因此被暂时列入存货，项目投运后列入销售收入，这是由于签署订

	<p>单与确认收入的时间差构成的，相对来说比较良性的存货。</p> <p>应付账款增加较多的原因是公司备货较多，确认订单后前期采购量要大于产品交付。</p> <p>9、关于国内 DCS 需求，以化工行业为例，是否新建工厂才能有需求？</p> <p>答：DCS 的生命周期是十年，之前大量使用进口系统的老装置的进口替代需求开始显现，并非只有新建工厂才有 DCS 需求。</p> <p>10、公司是否有 PLC 产品？</p> <p>答：公司已有大型 PLC 产品，主要应用在油气管道等方向上，2020 年公司在国家管道项目上有突破。</p> <p>11、公司在努力提高解决方案中软件模块的可复制比例，但是实际上解决方案都是定制化的，规模效应不明显，需要堆人上去，没有办法爆发式增长。所以之前我们是线性的增长，未来如何看到规模化可复制的收入的提升，能否带来公司能够从线性增长到非线性增长，实现人均创收创利的增长？</p> <p>答：公司开发工业软件过程中发现如流量模拟、操作系统仿真、APC 参数优化及数字孪生都掺杂着人工智能、参数调用，软件本身与服务的相关性很高，工业软件在复杂环境下定制化是不可避免的。公司正在实施部分工业软件的 SAAS 化，但是也将区分为可以 SAAS 化的软件，以及需要提供服务的定制化软件。让用户需求得到最大满足的情况下，更高的提供软件的复用性，更加模块化，更能满足客户数字化、智能化及自动化需求。</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	2021 年 4 月 02 日