

证券代码：603800

证券简称：道森股份

公告编号：2017050

苏州道森钻采设备股份有限公司 接待调研活动记录表

接待调研形式	<input type="checkbox"/> 公司现场接待 <input type="checkbox"/> 电话接待 <input checked="" type="checkbox"/> 其他场所接待 <input type="checkbox"/> 公开说明会 <input type="checkbox"/> 定期报告说明会 <input type="checkbox"/> 重要公告说明会 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参访人员	由约调研数据平台按行业、自选股定向精准邀请，安信证券李水云、姬静远，国联证券陈猛，民生证券樊可，申万宏源徐睿潇，天风证券刘子栋，联讯证券刘智，兴业证券王磊，太平洋证券钱建江，其他基金、信托、投资等公司人员，共 23 人参加
日期、时间	2017 年 11 月 15 日 14:10-15:30
地点	上海市浦东新区商城路 618 号良友大厦三楼
上市公司接待人员	董事长舒志高、董事会秘书张新玉、副总经理王骋
接待调研活动主要内容	
<p>一、公司基本情况。</p> <p>答：主要介绍公司的经营厂址、股权结构、主要产品和关键设备，以及发展历程和三年一期财报汇总信息。</p> <p>二、未来趋势展望。</p> <p>答： 1、在减产协议延长、原油市场基本面变化和美國页岩油气公司盈利要求等多重因素作用下，国际原油 WTI 明年继续攀升至 60~70 美元/桶之间。</p> <p>2、从去年四季度开始的公司订单量快速上升并稳定在平均每月六七千万元，这种稳态有望延续。</p> <p>3、产品价格回升速度远低于订单量。</p> <p>4、公司主要原材料钢材锻件从去年初开始上涨并汇率大幅变化，今年下半年两因素相对稳定。</p> <p>总体从年度来看，公司经营业绩趋好。</p>	

三、公司主业的发展战略规划是怎样的？

答：

- 1、国际市场继续稳定前几大客户并积极适应行业内几大油服公司的并购调整。
- 2、国内的页岩油气发展还处于试开采和探井阶段，公司的相关准备是齐备的，还要主动与市场需求去对接。

四、应收账款上升的原因是什么？

答：

- 1、总体来看，应收账款上升比例与销售额是匹配的；
- 2、主要客户（比如：GE 油气）的付款条件有趋于严格的势头；
- 3、个别客户也有没按照付款条件支付，我们在清理跟踪；

五、多元化发展或并购的思路是怎样的？

答：

- 1、公司相关部门和领导一直在做这方面的工作，但进展比较缓慢，相对比较慎重；
- 2、80%以上把握才会动作，必须本着为募集资金的使用效益负责的态度。

六、市场策略是怎么样的？

答：

- 1、这次两三年以来的石油波动根本上还是供需矛盾；
- 2、经过这次危机后，页岩油气开采成本下降一半左右，也就要求公司继续降低成本并多做整机类订单开发。

七、新技术开发方面进展如何？

答：

- 1、水下设备在和大客户合作落实本地化的要求；
- 2、防喷器的整机化；
- 3、带控制件的产品开发。

八、应收账款的账龄如何？

答：一年以内的 90%以上。

九、国内市场的变化

答：在积极适应三大油在国外市场的项目配套。

十、现金管理如何？远期结售汇开展得怎么样？有无做原油期货？

答：

- 1、现金管理主要是银行理财产品，少部分是券商的固定收益凭证；
- 2、2016 年前做过远期结汇，近一年多没有开展这方面业务；
- 3、没有做原油期货。

十一、公司生产的油气设备使用周期多长？

答：

- 1、零部件会磨损更换，老油井改造中也会替换一些零部件；
- 2、防喷器要十年左右使用寿命。

十二、并购的思路怎样？

答：

- 1、成功率是第一的；
- 2、同行业接触得多一些。

十三、第三世界国家的油气田市场如何？

答：

- 1、公司有在东南亚（比如：印尼）开发市场；
- 2、在第三世界国家的油气设备市场上，技术含量提升和降低成本是同样重要的；
- 3、公司产品在中东市场业还有竞争力，综合判断还能保持十年左右的优势；
- 4、客户的付款风险需要平衡。

十四、公司自有品牌的发展如何？

答：

- 1、自有品牌产品的销售占 5-10%；
- 2、自有品牌产品销售主要在国内市场，少量在美国市场。

十五、国内市场情况

答：

- 1、公司与三大油公司的相关单位都有比较好的合作，与中海油的合作面比较宽；
- 2、中石化压裂设备试开采的合作也比较好。