

证券代码：300837

证券简称：浙矿股份

浙江浙矿重工股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-006

投资者关系活 动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称 及人员姓名	金元顺安 贾丽杰、张博 工银瑞信 万力实 三一国际 吕文彬 华安证券研究所 郭倩倩、师浩云、高杨洋、林佩玲 大正投资 刘萌 中欧 蓝小康 九泰基金 马成骥 财通基金 苏绍许 兴业 陈楷月 德邦资管 孔祥国 朱雀基金 杨洋 信达澳银 杨宇 南方基金 张磊 国华人寿 韩诚 天弘基金 邢少雄

	<p>中信资管 程伟庆</p> <p>华融证券 杜汉颐</p> <p>平安基金 刘杰</p> <p>大成基金 朱倩</p> <p>华夏基金 谭晓丹</p> <p>平安资管 张良</p> <p>新华基金 蔡春红</p> <p>华安证券 黄静</p> <p>(以上排名不分先后)</p>
时间	2021年4月23日 9:30-10:30
地点	公司会议室
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书：林为民
投资者关系 活动主要内容 介绍	<p>1. 2020年公司研发投入1,470万，研发费用率3%左右，相比19年有所下降。公司目前主要的研发方向？资源回收领域的新产品发展趋势？</p> <p>答：公司当年研发受项目和课题的影响，研发费用占营收的比例略有下降。目前，研发投入主要围绕两个方向：（1）环保领域的资源回收设备与技术，铅酸蓄电池回收利用技术已经相对成熟，建筑、装修资源回收利用技术也基本成形，已经落地。但因为研发年数相对较短，还有较多的研发改进空间。（2）破碎筛分板块（砂石骨料和铁矿领域设备），一方面要做好更新迭代升级，虽然产品已经定型，但还要做好原有设备的技术创新和技术点的改进；另一方面，成套生产线的智能化与自动化升级，要融入更多的智能化元素，让客户拥有更好的使用体验，同时公司也在进行无人值守方面的研发，完善生产线的全自动化应用技术。</p> <p>2. 下游客户倾向采购单机还是整线设备，以及采购背景？</p> <p>答：成套采购的背景：（1）项目属于新建项目，新建生产线会成套采购，（2）老项目在原有基础上扩大产能、扩大规模，新建生产线会成套采购。</p> <p>单机设备采购背景：（1）有运行中的老生产线，但设备已达到一定年限（5年-10年），基于设备的经济寿命或使用寿命，</p>

替换老旧设备；（2）新建项目，客户在建设中出于成本或其他因素的考虑，未采用成套解决方案，而对设备分开采购，比如筛分设备采用一家厂家的设备，破碎设备采用另外一家厂家的设备。

3. 破碎筛选目前的投资进度 55%，其月度产能以及未来产能提升节奏情况？

答：公司积极推进募投项目建设，产能 2020 年较前年有 40%左右的增长，今年产能整体规划也要根据业务发展来积极推进。整体产能年底预计完成破碎和筛分两个基地的募投项目建设。目前公司也在为二期后续的产能建设做储备。二期后续产能不包括在 IPO 募投项目里面，目前土地已经完成招拍挂流程，要做后续产能规划。

4. 行业景气度以及产能消化问题？

答：我们通过年报披露的在手订单可以看到今年大概的一个情况。公司对目前整个行业还是有信心的。目前，行业发展主要有两个逻辑：（1）需求端保持稳定，砂石骨料从 2010 年开始，在十年中一直保持 160-200 亿吨的规模，波动不大；（2）结构性改革，公司定于自中大型矿山装备，而行业的整合是从小矿山变成大矿山的趋势，因此中大型设备制造商存在市场潜力。行业市场需求趋势不变的话，公司都是受益的。

5. 破碎设备和筛分设备库存量都有较大提升，年报解释是客户验收没有完成，这些是放在发出商品里，2020 年发出商品有一个多亿，同比翻了两倍多，存货周转天数也相应有所增长，近几年从两百多天增长到三百多天。目前客户验收周期是多久？是否在变长？为什么验收周期会变长？

答：首先，2020 年有疫情因素导致建设周期拉长；其次，客户一般从订单到验收，通常情况大概 3-8 个月时间。公司严格根据合同约定保证供货，但存货周转天数和验收周期是由客户的建设规模和在建设过程中的推进速度等因素决定的。存货方面会随着验收周期的变化而变化。

6. 公司面对大客户的议价能力如何？设备价格上升还是下降？

答：公司前几年整体毛利率稳中有升，表明公司有一定的议价能力。公司销售实行一单一议，公司通过对产品创新升级，提升功能，增加附加服务，来提升议价能力。

7. 售后服务情况，是不是所有的存量客户都会选择公司的售后服务？

答：对于客户来说，公司设备一旦投入生产，就对我们的售后服务有一定的依赖，公司也会本着对客户负责的态度尽心尽责

	<p>进行售后服务。公司通过售后服务网络和智能化数字化在线监测平台对客户进行全方位保障服务，公司通过智能化数字化在线监测平台对所有客户的运行情况有一个故障的预诊断，一旦某个客户设备运行指标出现不正常，可以通过平台进行线上线下的服务，因此与客户的粘合度比较强，老客户在购买公司产品后都会在后续有需求时选择复购，甚至主动为公司推荐同行业的新客户，这也是公司口碑驱动销售的策略体现。。</p> <p>8. 参考海外龙头矿山服务业务收入占比，比如美国大概在 50% 左右，浙矿在这方面有布局吗？公司海外收入今年占比 10%，同比增加 50% 左右，近几年海外收入增长也比较快，能否介绍一下海外拓展规划、海外竞争格局、公司产品和海外产品的差异。</p> <p>答：从制造业公司向全方位服务型公司转型是制造业未来发展的方向。公司目前的服务业务收入主要是维修维护费用，同时智能管理系统的开发是作为增值服务，未另外收取费用。</p> <p>前几年公司海外拓展重点在东南亚区域，前期重点在柬埔寨以点带面进行辐射，通过这几年的拓展，公司在柬埔寨的市占率已经很高了，并辐射了马来西亚、缅甸等国家，接下来公司会继续拓展到印尼和菲律宾等市场。此外，如果当地疫情得到控制，公司会考虑继续拓展非洲市场，以尼日利亚为中心，对非洲市场进行辐射，因为公司在尼日利亚已经有完整生产线，也得到了客户的高度认可，公司希望通过示范案例对非洲市场进行辐射。此外，公司目前在拓展铁矿领域市场，因此希望在南美的有色金属领域市场进行进一步拓展，这些都要看疫情控制情况。</p>
附件清单	无
日期	2021 年 4 月 21 日