

证券代码:300818
债券代码:123127

证券简称:耐普矿机
债券简称:耐普转债

编号:2023-008

江西耐普矿机股份有限公司 投资者关系活动记录

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 () <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通
参与单位名称及人员姓名	大家资管 刘振宇 泰康资管 段中喆 奚佳 人保养老 于文博 新华基金 刘海彬 天弘基金 胡东 中邮基金 金振振 中金资管 周豪 易方达基金 鲍昀骁 华金证券 刘荆 国寿安保基金 李丹 曲郎宁 孟亦佳 中金基金 张浩 中信建投 柳强 中信证券自营 梁勤之 银华基金 华强强 华商基金 刘静远 光大永明资产 杨赫尘 中邮证券 刘卓 陈基赟 泰康基金 金宏伟 建信基金 张正一
时间	2023年6月7日 2023年6月8日 2023年6月9日
地点	线上会议
上市公司接待人员	董事、副总经理、董事会秘书: 王磊

投资者关系活
动主要内容介
绍

1、公司未来 3-5 年发展机遇有哪些？

(1) 全球橡胶复合耐磨备件替代率提升：目前选矿环节橡胶耐磨备件替代率为 10%左右，随着公司不断加大研发投入和产品推广力度，替代率会有较大幅度的提升空间。

(2) 布局一带一路：公司对外市场集中于一带一路国家，例如中亚、东欧、南美、非洲等地对中国较为友好并且矿产资源丰富。国际环境的变化也给公司带来了较大的机遇。

(3) 海外出口占比扩大：公司未来重心是发展海外市场，预计三年后公司出口收入占比提高到 65%以上，海外收入占比的增加也会提升公司整体的毛利率。

(4) 国产替代空间大：目前国外的龙头主要是芬兰的美卓奥图泰公司，丹麦的史密斯公司，还有英国的伟尔集团等，形成较高的市场集中度，未来中企伴随着矿企出海，全球市场份额提升潜力较大。同时，地缘政治环境下促使中国矿企采购寻求国产替代。

(5) 铁矿石“基石计划”大幅提升铁矿资本开支：到 2025 年，国内铁精矿产量相比 2020 年增加 1 亿吨，增长 40%，国外权益矿产量也增加 1 亿吨，增长 50%。所以导致这两年中国的铁矿的资本开支会有大幅的提升，有利于拉动整机采购的提升。

(6) 新材料新技术的研发：目前公司重点研发两种技术：陶瓷渣浆泵与液相法母胶，陶瓷渣浆泵是革命性技术产品，因为碳化硅与氮化硅硬度非常高，使用该种材料可有效提升备件寿命七八倍；液相法母胶使炭黑分散均匀，有效提升橡胶使用寿命 30%。

2、请问公司所处行业市场规模如何？

答：目前行业没有权威的组织发布相关数据，我们自己有过类比估算，整个备件行业，一年营收约在 400 亿元左右，公司未来还有很大的成长空间。

3、公司不同客户结构的毛利率

公司客户主要分三类：一类是直接矿山客户，像紫金矿业、江西铜业、额尔登特矿业等矿山企业，国内矿山客户的综合毛利率 32%左右，国外的矿山客户综合毛利率会高比较多。第二类是整机厂商，像中信重工、北矿院等，他们采购公司的橡胶耐磨备件作为配套，形成整机销售给客户，毛利率平均大概 25%-27%；第三类是直接竞争对手，像美伊电钢，他们不生产橡胶耐磨备件，从我们公司采购销售给客户，该类型客户毛利率在 19-24%左右。

4、公司 2023 年一季度的业绩说明

(1) 收入情况：公司一季度收入（不含 EPC 项目）是 1.62 亿，同比增长 32%。

(2) 毛利率提升：前三年公司因为疫情影响导致国外高毛利率的矿山客户收入占比下降。一季度整体毛利率增加了近 3 个百分点，随着海外矿山客户的持续开拓，公司毛利率也会稳定提升恢复。

(3) 汇兑影响：公司的汇兑影响约 1600 万，其中近 1300 万元来自于赞比亚子公司产生的汇兑影响。预计下半年赞比亚采用美元记账后不会受到这么大影响，只会受到美元汇率影响。

5、公司产品分类订单情况？

答：公司一季度合同签订额同比增长接近 30%，一季度耐磨备件合同签订增长 20% 左右，EPC 项目未来可能会有较大的弹性。

6、公司的竞争对手有哪些？

答：公司目前在国内属于细分行业领先者，国内的竞争对手一般产品比较单一或者规模较小，公司的产品线比较丰富。同时，公司部分技术水平、产品质量等已具有世界先进水平。

目前国际上行业内主要企业为英国的伟尔集团和芬兰的美卓公司，两家公司均有百年以上的历史，市场渗透率高，在国际市场占领了较大的市场份额。

公司在选矿设备及备件领域深耕多年，具有较强的研发、设计、生产能力。目前世界上大多数矿企用的还是金属备件，但基于橡胶备件的优势，我们判断未来会形成部分替代。

7、公司近两年费用较高的原因以及能否拆分？

答：公司近两年财务费用较高主要有以下几方面：财务费用方面：可转债利息一年计提 2800 万左右；管理费用方面：主要为实施员工持股计划，今年预计产生股份支付费用 2400 万左右；成本端主要是由于新产能的投入，包括厂房和办公楼摊销，固定费用摊销压力较大；销售费用用于开拓海外市场增长也较多。

8、公司固定资产折旧情况？

答：公司去年全年折旧 4200 万元左右，今年一季度 1400 万元左右，预计今年折旧大概 5600 万左右。目前固定资产 7.23 亿，后面每年固定资产增速有限。

9、公司的可转债只有 4 个亿，为什么利息这么高？

答：因为公司资产规模较小，所以可转债评级较低（A+），但当时公司可转债对应的债券发行的利率是 6 年期，9 个点。且公司可转债的资金目前还没有投入到项目中去，因此产生的利息进行费用化。

10、公司后续除高管外还会有股权激励吗？

答：公司 2022 年做的员工持股计划，基本上包含了公司的核心人员。短期不会考虑实施新的激励计划。

11、公司签订合同执行时间平均需要多久？

答：一般国内的交付时间是4个月左右，国外一般6个月左右确认收入。

12、备件替换市场每年都有吗？

答：是的，耐磨备件属于耗材。

13、公司的主要收入来自铜、金、锂、铁，国内出现铁矿增产后，我们的占比是否有提升？

答：国内铁矿主要集中在河北、辽宁、四川，很多铁矿由钢铁公司控制，他们可以自己生产金属备件（自产自销）。

但是由于钢铁公司要新增大量的产能，资本开支大幅增长，会大量采购整机，对公司渣浆泵跟管道会有利好，带来一个3~5年的长周期的景气。

目前我们铁矿的客户主要是中信重工，我们销售给中信泰富在西澳铁矿，另外太钢、攀钢也部分用我们公司的备件。

14、公司在橡胶复合备件以后有没有成本优势的推动趋势？

答：有的，传统的纯金属衬板都在转型，他们一季报纯金属备件毛利率只有20%左右，而我们的毛利率是高于他们的，有成本优势。未来随着整个行业的橡胶复合备件的替代的比例的提升，传统纯金属的毛利率就会更低了，会加速传统纯金属的替代。

15、现在复合备件相比金属备件，它的寿命和价格是成正比的情况吗？

答：橡胶复合备件的价格大概是3~4万/吨，传统金属备件以高锰钢为代表，它的价格的话基本上是1.5万左右一吨。

但我们的优势是：第一，寿命是金属备件的1.5倍到3倍（橡胶耐腐蚀）。第二，我们更节能，重量轻，大概能节能12%。第三，易安装、容错率高（橡胶有弹性），因为复合衬板的重量轻，更易安装，噪音分贝更低，对工人身心也更加友好。

16、现在的寿命是不考虑筒体还没做出来的情况下的寿命吗？

答：目前橡胶复合衬板主要用在磨机的进料端和出料端，这两部分冲击没有那么大，复合衬板已经得到推广。如果磨机筒体衬板考虑性价比的话寿命至少是金属备件在1.5倍以上，与进出料端寿命基本同步的话，能减少它的停机次数，增加运转天数和运转率。

17、橡胶成本上涨会对毛利率有影响吗？

答：成本当中影响最大的是金属，金属这块占了将近70%，橡胶这块只占18%左右，橡胶价格上涨对公司毛利率影响较小。

18、三到五年产能的上限或者说市场当年能接受的上限大概是多少的体量？这里面EPC的百分比是多少？EPC有产能限制吗？

	<p>答：目前一期江西上饶产能接近9个亿，还有一定增加的空间。公司预计今年下半年动工建设二期，建设周期为3~4年，逐步的释放产能。EPC产能没有限制。</p>
附件清单	无
日期	2023年6月9日