

证券代码：300837

证券简称：浙矿股份

浙矿重工股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2023-004

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"/> 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 <u>电话会议</u>
参与单位名称 及人员姓名	中泰证券： 宋瀚清 天弘基金： 邢少雄 源乐晟资产： 诸 凯 万家资产： 周 实 永赢基金： 慎胜杰 山西证券资管：方仁杰 嘉实基金： 曲海峰 兴证全球基金：虞 淼 中欧基金： 罗佳明 财通证券： 张豪杰 邢 昀 平安基金： 刘 杰 新华基金： 刘海彬 浙商资管： 刘玮奇 建投资管： 王晨宇 建投资管： 李明斯 圆信永丰： 陈方楠 华西基金： 王宁山 方正资管： 周小锋 嘉实基金： 卜 宁 建投机械： 赵宇达 申万宏源： 刘建伟 正圆投资： 黄志豪 天安人寿： 李勇钢 华福机械： 彭元立 上海信托： 陆 方 华富基金： 范 亮 鹏华基金： 林伟强

	银华基金： 华强强 上汽产投： 林志轩 中金资管： 金宾斌 中科沃土： 徐 伟 中信建投： 刘 岚 国君机械： 徐乔威 浙商资管： 刘玮奇 友邦： 丛培超 宝盈资产： 李巍宇 （以上排名不分先后）
时间	2023年8月30日 10:00-11:00 2023年8月30日 12:30-13:30
地点	公司会议室（电话会议）
上市公司接待 人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书：林为民 证券事务代表：马 杰
投资者关系 活动主要内容 介绍	<p>(一)公司业绩说明</p> <p>公司董事会秘书林为民先生根据已披露的公司 2023 年半年度报告对公司 2023 年半年度业绩进行简单介绍：</p> <p>2023 年半年度，公司实现营收 3.92 亿元，同比增长 11.29%；实现归母净利润 1 亿元，同比增长 6.40%，其中 2023 年半年度公司的经营活动产生的现金流量净额以及合同负债较去年同期是下降的，主要原因是受行业需求及整体环境影响，公司部分应收账款的回款速度变慢以及下游客户的项目建设进度有所减缓所致。公司 2023 年半年度披露的在手订单为 4.22 亿元（不含税），较上年同期的 4.41 亿元略有下降，整体保持稳定。报告期内，公司破碎筛选单机设备及配件等的毛利率保持稳定，成套生产线的毛利率比上年同期下降 7%，主要系报告期内公司承接的 EPC 生产线项目影响了成套产线的毛利率。</p> <p>(二)提问交流环节</p> <p>1. 请公司介绍下现有 EPC 项目的情况？</p> <p>答：报告期内，公司承接的 EPC 生产线项目中有部分属于非核心外购件及辅助材料、设备，该外购部分影响了公司的成套产线毛利率，剔除这一因素，公司毛利率还是比较稳定的。目前，公司整体销售方向还是以自有核心装备和成套产线为主，EPC 项目数量较少，公司在以前年度都会承接少部分的 EPC 项目，以 EPC 项目为契机，打造该区域的绿色智能矿山样板工程，贯彻以点带面的营销策略。</p> <p>2.请公司介绍下二季度行业情况以及对下半年行业趋势的判断？</p> <p>答：过去的 2022 年，下游砂石行业整体需求偏弱，全国砂石产量较 2021 年下降约 11%，今年一季度以来，相关情况有所改善，公司在一季度的相关经营指标保持了稳健增长，二季度情况比预期略差，但总体形势略有好转。去年以来，下游行业整体情况受到宏观经济的影响，出现投资</p>

进度放缓等情况，但对于已取得资源的下游企业，其产线最终还是会投资建设，只是进度上会有所控制，下游砂石产业在过去的十年中其需求量是保持区间震荡的，并不是一个高增长的行业，公司近年来的业绩增长主要得益于行业高质量发展带来的行业结构变化，即中小型矿山整合以及持续推进和构建的砂石行业高质量发展绿色低碳管理体系等行业结构性变化给公司带来更多的增量发展空间。中国是世界最大的砂石消费市场，虽然行业受到了短期环境的影响，出现了波动，但公司对未来还是保持信心的，同时也将通过研发新型装备、拓宽装备下游应用场景，加快恢复并拓宽海外业务等举措保持浙矿股份未来的稳健发展。

3.目前下游行业的情况是否导致装备行业的竞争加剧，是否会引发价格战？

答：竞争加剧以及行业持续性的整合是矿山装备制造行业未来发展的必然趋势，目前下游行业的发展情况加速了这一进程。从长期来看，行业的有序整合，逐渐淘汰研发和技术创新能力弱的企业以及规模较小的企业并不是一件坏事，对行业的头部企业而言，竞争的加剧在短期内可能会承受压力，但竞争的加剧也意味着行业集中度的提升，为企业发展带来了新的机遇。行业竞争的加剧对价格会有有一定的影响，但我们下游行业的特性使得下游客户更加关注的是设备的性能、质量和能耗，我们浙矿重工不会单纯的去打价格战，我们认为，只有认真做好产品，做好研发创新，用优质的装备为客户带来良好的效益，才是可持续发展的经营道路。

4.随着竞争的加剧，公司客户群体是否有拓展和变化？

答：我们一直在布局和拓宽客户渠道，我们在上海建立了一支团队，主要负责公司海外业务拓展和国内大客户拓展。近年来，公司客户渠道已逐渐呈现多样化发展趋势，客户类型涵盖建筑类央国企、水泥类央国企、钢铁类央国企、资源类央国企以及中大型民营公司、地方政府投资平台等各类客户，公司未来将继续积极拓展各种类型的客户，拓宽客户群体。

5. 关注到公司有对外担保的事项，未来是否有坏账的风险？

答：公司从 2021 年开始为了解决信誉良好且有融资需求的下游非关联客户的融资瓶颈问题，与银行合作，开展了供应链融资担保的业务，即公司对符合条件的客户，以公司与客户签订的购销合同为基础，向公司指定的银行申请贷款提供连带责任保证，在公司提供连带责任保证的条件下，银行向客户提供用于向公司采购货物的融资业务。董事会审批的对外担保总额度是 2 亿元，目前对外担保余额约 1 亿元，占公司净资产的比例不高，自 2021 年业务开展以来没有出现逾期情形，整体风险是可控的。从担保业务开展角度来说，我们对于申请担保的客户，会与银行一同进行细致的背景调查，审慎选择相关客户，同时会根据实际情况要求被担保企业进行提供相应的反担保。此外，客户需要支付一定比例的销售合同首付款，剩余部分才能进行按揭，按揭还款期限一般控制在两年，按月向银行还款。公司未来将继续做好对外担保业务开展工作，审慎决策与执行，严控相关风险。

6. 公司在金属矿山领域的业务拓展情况？

答：公司的装备能够应用于各类脆性物料的加工破碎，在金属矿山领域应用范围还是很广泛的，目前公司金属矿山客户主要集中于铁矿领域，其他矿产，如金矿、铜矿、锂矿也有相关案例，但相对铁矿占比较小。公司在国内铁矿资源富集区域都有拓展和布局，近年来，依靠以点带面，口碑营销的销售策略，公司金属矿山装备业务增长迅速，目前已占到公司营收的 15%左右。未来，公司将在做好国内金属矿山业务布局与拓展的同时，发力海外金属矿山装备市场，在南美洲区域以及非洲部分国家

和区域进行重点拓展，开展相关业务，争取相关合同和项目的落地，增厚公司业绩。

7. 公司转债募投项目的情况？

答：“废旧新能源电池再生利用装备制造示范基地建设项目”与“建筑垃圾资源回收利用设备生产基地建设项目（一期）”都在有序建设中，“建筑垃圾装备项目”启动较早，目前已完成生产车间的建设工作，正在进行生产设备采购与安装。“废旧新能源电池再生利用装备制造示范基地建设项目”已完成内部设施设备的工艺布局与报批工作，公司将进入生产车间厂房的建设环节。

8. 前期碳酸锂价格有较大幅度下降，对公司“废旧新能源项目”的实施有无影响？

答：公司“废旧新能源电池再生利用装备制造示范基地建设项目”中规划有回收产线，但是相关的回收产线主要是用于公司废旧新能源电池再生利用装备的研发与调试以及作为后期的装备展示平台，公司在该项目的实施上，还是聚焦于装备业务。根据工信部发布的 2022 年度和 2023 年半年度全国锂离子电池行业运行情况，2022 年全国锂离子电池产量达 750GWh，同比增长超过 130%，2023 年上半年全国锂电池产量超过 400GWh，同比增长超过 43%。未来，将会有越来越多的废旧新能源电池产生，梯次利用方案也只是暂时容纳了部分还有利用价值的废旧电池，废旧新能源电池处置问题最终还是需要通过精细化回收来解决，这里衡量的不仅仅是经济效益，还有社会效益。

9. 公司是否考虑下修可转换公司债券的转股价？

答：公司于前期发布了暂不下修转股价格的公告，基于“浙矿转债”距离 6 年的存续届满期尚远，董事会综合考虑公司的基本情况、股价走势、市场环境等多重因素，以及对公司长期稳健发展与内在价值的信心，决定暂不下修转股价格。未来，公司将从各方面综合考虑并由董事会决议是否行使“浙矿转债”的转股价格向下修正权利，请关注后续的相关公告。

10. 公司半年度在国内各销售区域的情况？

答：国内各区域市场的销售占比是具有偶然性的，按区域统计销售占比意义不大。公司面向的是全国市场，主要针对的是中大型矿山，中大型矿山受运输限制以及需求量等因素影响，在泛长江沿线、珠三角、京津冀等区域分布可能会更多，随着去年公司西藏项目的实施完成，公司成套生产线在国内各省份均实现了销售。

11. 请公司介绍下运营管理板块的业务情况？

答：公司运营管理收入目前主要来源于公司的铁矿运营项目，运营管理业务是公司基于对矿山设备参数以及保养维护技术和生产工艺等方面的熟悉与了解，由公司通过派出技术人员参与矿山运维服务为客户带来更高的价值并获取收益的一种业务模式。拓展运营管理板块业务的难点在于需要寻找一个规模合适、产量稳定、财务核算规范的目标项目和客户，公司正在积极探索该类模式，并在国内外积极寻求目标项目，争取能够保持此类业务进一步的增长。

12. 公司未来在海外市场的规划？

答：在过去几年中，我们积极布局了海外市场，公司也相继完成了多个目标市场的拓展任务，包括东南亚和非洲地区，公司都有相应的基础，自 2020 年以来，因国内外形势变化，公司相关拓展计划搁置，进度放缓。今年，公司在上海成立了分支机构，并将海外业务拓展作为 2023 年度的重点工作之一，今年以来，我们相继考察了东南亚市场、非洲市场以及南美洲区域，接下来，我们将通过多种形式，各类渠道，积极拓展海外业务。

	<p>13. 公司未来在金属矿山、后市场以及央国企客户拓展方面的规划？</p> <p>答：（1）金属矿山规划：公司进入金属矿山领域要晚于砂石骨料领域，但在经过前几年的市场拓展，拥有了一定的市场基础，公司也成立了专门团队，负责金属矿山市场的拓展，目前每年的业务保持稳健增长，未来，我们将继续积极拓展金属矿山的国内外市场，保持金属矿山板块业务的稳健增长；（2）后市场规划：随着公司设备营收的逐年增长，后市场规模也日益扩大，公司在今年布局了设备耐磨件市场，投资控股了一家铸件制造企业，希望通过耐磨件售后市场取得后市场布局的良好开端；（3）央国企客户规划：公司近几年一直在持续拓展央国企客户，并取得了不错的成绩，客户类型涵盖建筑类央国企、水泥类央国企、钢铁类央国企、资源类央国企等。今年，我们在上海成立了专业销售团队，主要负责大客户与海外客户的拓展，相信随着公司在相关领域布局的持续深入，将推动浙矿下游客户多元化发展。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 9 月 1 日