

证券代码：836961

证券简称：西磁科技

公告编号：2024-038

## 宁波西磁科技发展股份有限公司 投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

### 一、投资者关系活动类别

- 特定对象调研
- 业绩说明会
- 媒体采访
- 现场参观
- 新闻发布会
- 分析师会议
- 路演活动
- 其他

### 二、投资者关系活动情况

活动时间：2024年3月4日 15:30-16:30

活动地点：网络调研

参会单位及人员：开源证券、中信证券、东海证券、东北证券、万和证券、东方财富证券、第一创业证券、东吴基金、大成基金、博

---

时基金、工银国际控股、建信信托、深圳明达资产、上海骐邦投资、汇瑾资产、恒越基金、智子投资、复通私募投资、指南创业投资、元泓投资、青骊泰川、尚诚资产、龙蟒集团、前海旭鑫资产、粤港澳大湾区产融投资有限公司

上市公司接待人员：董事长吴望蕤、董事会秘书洪晶惠

### 三、 投资者关系活动主要内容

**问题 1：公司未来的发展战略是什么？您如何看待公司的未来成长？**

回答：公司的未来发展战略是从产品、技术、渠道、售后等方面集中资源做企业最擅长的供应链环节，向“微笑曲线”的两端延伸，不断提高企业产品及服务的附加值。

产品提升战略：一是新能源行业内的产品线扩产。如目前仍在开发阶段的高粘度浆料电磁除铁器，以及高粘度浆料的自动永磁继续优化，将自动永磁和电磁设备延伸至新能源全产业链。二是现有产品的持续应用。改进优化现有产品，将自动永磁、电磁设备向下游化工、食品、医药等其他行业应用。

市场开发战略：一是新能源行业内全产业链的市场开拓，随着公司高粘度自动永磁除铁设备和高粘度电磁设备的开发，将进一步深入新能源全产业链。二是下游化工、食品、医药等行业的拓展，包括增量市场开拓和存量设备更新迭代的市場机会。三是海外市场的开拓，包括海外本土企业的拓展及国内企业的出海需求。

降本增效战略：通过数字化车间项目实施，能有效降低管理成

---

本，提升运营效率。同时优化产品工艺流程，提升制造效率，降低制造成本，并在此基础上，提高资金利用效率，为投资者创造投资价值。

西磁科技将上市看作一个新的起点，并致力于未来几年内实现销售额的增长、市场占有率的提升和设备迭代速度的加快。公司的目标是成为在精细磁选领域全球领先的企业。

**问题 2: 2023 年新能源行业的订单增长逻辑是什么？今年的订单需求趋势如何？**

回答: 2023 年新能源行业的订单增长一方面来自于下游新建项目的投产，另一方面来自于部分存量设备的替换。新建项目的投产需求增加一是由于国内锂电市场需求持续增长，二是国内企业出海带来的新增需求，三是下游新产品、新技术快速迭代带来的新建项目需求。

从新能源行业的需求情况来看，虽然行业目前处于一定的寒意之中，客户端面临资金压力，但我们预计新能源领域的需求将按惯性持续增长。尽管如此，我们对需求的增长保持谨慎乐观。当前下游新能源的不同行业中，头部企业的产能利用率相对较高，而中小企业则较低，显示出产能过剩多为结构性问题。凭借与龙头企业的合作，我们的客户群体能够更好地适应周期变化。基于我们与客户的沟通，一些暂缓的项目将可能在今年一、二季度开始投产。总体来看，公司对 2024 年下游新能源市场及自身发展持乐观态度。

---

**问题 3：化工、食品和医药行业自动化设备的市场需求现状如何？**

回答：化工行业因物料特性和人工清理不太方便的原因，对自动化设备有非常强烈的需求。早些年投产的项目用的普通永磁设备近两年也将到了更新替换的周期，并且随着新一轮大规模设备的替换更新，将带动存量设备的自动化更新需求。2023 年公司在化工行业的销售收入占比提高了近 10 个百分点。食品行业随着居民生活水平提升，有持续增长的态势，实现了健康消费和高品质消费趋势升级带来的新市场需求。医药行业在安全标准和监管体系日益严格的背景下，对相关设备的需求也将持续提升。公司目前已有化工及食品行业的客户开始应用公司的自动永磁除铁设备。

**问题 4：公司的海外市场发展状况？公司在国外市场的销售策略是怎样的？未来有哪些计划？**

回答：过去两三年里，我公司的海外销售额稳定在大约 4000 万元左右。国内锂电市场需求的增长导致我们把更多精力放在了国内市场，因此海外市场份额有所下降，但绝对金额方面与前一年持平。

公司目前计划在保持现有海外客户合作的基础上，积极开拓境外销售渠道。我们的外贸业务已经持续二十余年，现有客户群体是经过时间积淀的忠诚度较高的老客户，大部分为具备专业水平和当地销售能力的代理商或集成商，具有较高的稳定性和持续批量需

---

求。近年在提升现有客户合作基础上，积极布局和持续拓展境外销售渠道。对于其中具备较大规模实力的客户，不断加强协同合作，建立更加稳固的长期伙伴关系。同时针对国外锂电建设项目的潜在需求，积极洽谈磁力过滤产品的当地代理销售合作模式，实现产品需求的本地化推广销售和服务。

宁波西磁科技发展股份有限公司

董事会

2024年3月6日