

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：2021-002

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	海通证券 余炜超 赵玥炜 工银瑞信 李邵钊 万力实 博时基金 李喆 华宝基金 刘世昌 国寿养老 乔磊 信达奥银基金 杨宇 万家基金 张希晨 天弘基金 邢少雄 泰康公募 诸凯 太保资管 恽敏 融通基金 吴丹 李飞廉 兴业基金 陈楷月 大成基金 朱倩 朱雀基金 杨洋 中信建投基金 叶天鸣

	<p>中意资产 刘佳</p> <p>中科沃土基金 彭上</p> <p>九泰基金 洪江根</p> <p>金源顺安基金 王思远</p> <p>华富基金 邓翔</p> <p>富达基金 董如枫</p> <p>安信基金 戴函彤</p> <p>(以上排名不分先后)</p>
时间	2021年2月22日 16:00-17:00
地点	公司会议室
上市公司接待 人员姓名	<p>董事会秘书：林为民</p> <p>证券事务代表：马杰</p>
投资者关系 活动主要内容 介绍	<p>1.近期铁矿石价格走高，市场活跃，公司在铁矿领域的订单和研发情况？</p> <p>答：从公司去年和今年年初铁矿领域的订单反馈上来看，公司铁矿市场有关指标同比增长较快，在公司年初的经营会议上，把铁矿领域拓展列为2021年度的重点工作之一。为实现上述目标，公司从增加铁矿售后和销售人员的数量，加强铁矿设备技改提升等多方面入手，积极拓展铁矿领域设备市场。</p> <p>2.铁矿领域设备与外资设备相比是否具有优势，铁矿设备领域的竞争对手从数量上来看是否相比砂石骨料领域要少？</p> <p>答：我们从铁矿破碎工艺上和客户反馈等方面谈一谈公司设备的优势：（1）铁矿石加工与砂石骨料加工，从前端破碎工艺上来讲差别不是太大，都对设备稳定性和产量要求高，从前端破</p>

碎工艺上来看，砂石骨料的筛分要比铁矿加工要复杂。公司设备型号齐全，能够满足铁矿加工的各项需求。（2）从终端客户生产实践反馈数据来看，公司设备与国内外设备在同一矿区和同一生产区域应用中，在能耗、产量、成品率上都具有优势。从参数上来看，最直观的一项对比就是设备所用电机功率的差别，同等产量设备有的厂家需要用到 600KW 的电机驱动，而公司设备则只需要 400KW 的电机驱动。从售后服务响应速度上来看，公司的售后服务得到客户好评。（3）铁矿设备市场也是充分竞争的市场，竞争对手数量相比砂石骨料设备市场的竞争对手相对少一点，随着近期铁矿市场回暖，客户投资意愿增加，铁矿设备市场具有较大机遇。公司在铁矿设备市场将加大力度，加快投入，以不断增多的成熟生产现场和实际案例，以点带面，积极拓展铁矿设备市场。

3.募投项目投产进度？

答：“破碎筛选设备生产基地”建设项目已有部分新增设备在 2020 年四季度前投入生产，先期投入生产的设备主要用于公司瓶颈工序的产能提升，扩产项目运用了较多自动化设备用于提升生产效率，如全自动焊接机器人等设备。接下来，公司将全力以赴做好募投项目设备安装调试工作，理顺生产工艺，在 2021 年完成募投项目投产工作，随着安装设备和可用生产设备的增加，产能将逐步释放，持续提升。

4.客户是否会因为公司产能问题而弃单？

答：目前没有发生过此类情况。一般来说，在合同签订后不会发生弃单情况，公司会合理安排生产保证合同履行和满足订单

需求。客观上来说，疫情导致部分客户前期建设进度减缓，缓解了公司一部分交付压力。接下来，公司将全力以赴做好产能提升工作，同时做好生产任务等内部管理工作，继续提升现有产能利用率，以满足订单需求。

5.公司有无相应的中长期规划？

答：公司从内部治理、市场布局、团队建设、海外市场拓展到具体的业绩指标等多方面制定了相应的规划和中长期计划，具体可关注公司年度报告。公司团队有信心，有能力完成制订的目标和计划。

6.公司的智能化管理系统是否在未来会进行收费？

答：公司智能化管理系统和远程操控系统的开发走在行业前列，公司出发点主要是围绕设备应用和服务客户，保证设备的稳定高效运行，增加客户服务粘度，提升公司品牌，管理系统是植入到设备中的，因此不会有直接的营收体现。未来，公司将围绕设备的运行全过程自动化、信息化、无人值守等方面，进一步进行研发改进，围绕国家绿色智能矿山理念和客户应用需求，做更深入的研发。

7.公司的配件收入情况？

答：随着公司市场占比的增加，认可度的提高，公司配件的毛利率和收入稳步提升。配件分易损件和其他配件，其中其他配件提供一年质保，在质保期内因客户人为因素导致的损坏，公司进行有偿维修或替换，质保期过后，公司提供有偿售后服务。此外，配件在运行中会有正常磨损，其寿命和设备的运行时间相关。

	<p>8.公司在销售人员和销售网点上的规划?</p> <p>答：公司招聘和储备了相关岗位上的人才，并在销售队伍建设和团队能力提升方面做了相应的规划。未来，公司一方面提升员工生活设施和生产环境，给员工创建更好的生活设施和工作环境。另一方面公司将视发展情况和市场拓展情况同比例增加相关人员。公司坚持以点带面，口碑营销的销售策略，随着公司规模扩大，市占率的提升，公司会增加相应的服务网点，给客户带来高效便捷的服务体验。</p> <p>9.公司在铅酸电池回收设备和建筑垃圾回收设备上的布局?</p> <p>答：公司今年新成立了资源回收设备装备部，专门负责公司铅酸蓄电池回收设备、建筑垃圾回收设备的产销工作。公司将加大装备研发力度，加快市场拓展，积极布局上述产业。</p>
附件清单	无
日期	2021年2月22日