

证券代码：002381

证券简称：双箭股份

浙江双箭橡胶股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-001

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他： _____
参与单位名称及人员姓名	通过微信小程序参加公司 2020 年度业绩网上说明会的投资者
时间	2021 年 3 月 5 日
地点	微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长：沈耿亮、副董事长兼总经理：沈会民、董事兼财务总监：吴建琴、独立董事：袁坚刚、副总经理兼董事会秘书：张梁铨
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2021 年 3 月 5 日 15：00-17：00 在微信小程序举办 2020 年度业绩网上说明会。问答环节内容如下：</p> <p>1、尊敬的董事长，您好！公司作为多年行业老大，正抓住行业契机进行又一次腾飞，我想请问以下问题：（1）公司提出了五年 15000 万平米的目标，在年报上没体现 2021 年的具体经营目标数据，那公司 2021 年至 2023 年三年的经营目标是怎样细化分解的？（2）公司怎样保证和防止新扩产能不会出现过剩？进行了怎样的具体分析和预计？（3）海外市场公司具体怎样规划，有什么具体的计划和举措？（4）希望公司不进行或降低可转债发行，并适时推出针对中高层管理层的股权激励方案，更好完成 15000 万平米的目标。</p> <p>回答：投资者您好！公司计划未来在本部实现 1 亿平方米，通过并购等方式实现 5000 万平方米；输送带行业未来会出现产能过剩，公司通过质优价廉的产品抢占市场，实现销售规模</p>

的扩大；公司通过澳洲双箭、贸易商及海外直接用户提高海外市场销售规模；公司根据实际情况发行可转债。谢谢！

2、我注意到近两年公司的自制半成品增长很快，从 2018 年底的 500 万增加到 2019 年的 1300 万，再到 2020 年的 2700 万。我在公司的竞争对手宝通和三维报表中都没有发现这种变化趋势。考虑到公司的产品主要是定制生产，想问一下自制半成品主要是什么产品，是一些标准部件吗？增加自制半成品对于缩短供货周期和降低成本有什么作用？

回答：投资者您好！公司自制半成本为炼好后的胶料，为生产过程的环节。谢谢！

3、请问橡胶涨价对企业产品影响有多大？国内传送带更换市场有多大？

回答：投资者您好！公司橡胶大概有半年的库存量，橡胶价格短期上涨对公司产品成本影响有限，橡胶价格持续上涨时公司将通过产品提价在一定程度上向下游转移成本上升的压力，以消化原材料价格上涨带来的影响；国内输送带市场大概 150 亿元（更换市场约占 60%）。谢谢！

4、公司合同负债 9 千万，是否意味着对应将来 5-9 亿元合同收入？公司应收占比较高，账期是否在 1 年以内？

回答：投资者，你好！输送带业务预收定金比例各有差异，应收款账期请参见年报。谢谢！

5、请问可转债发行定案预估会在几月公告？

回答：投资者，你好！请及时关注公告。谢谢！

6、四季度毛利率 23%。净利润率 15%，下半年每平米销售价格下降 2. 元多在 29 块多。四季度的利润率降低的原因是什么？受橡胶价格上涨影响的比例有多少？

回答：投资者，你好！根据《企业会计准则第 14 号——收入》，本公司将 2020 年运输费 3465 万元列示于“营业成本”项目，四季度的毛利率降低 6. 47%。谢谢你的提问！

7、未来海外发展有什么样的规划可以介绍。谢谢！

回答：投资者您好！海外业务通过澳洲双箭对外扩大市场份额，通过贸易商扩展业务并与直接用户建立合作关系扩大市场份额。谢谢！

8、公司 2019 年年报规划的十四五结束产能是 1 亿平，仅过了一年，2020 年报规划的产能就提高到 1.5 亿平，产能规划这么大改变的原因是什么？公司是否有把握能消化掉这么多新增产能？公司目前产能只有 6500 万平，翻倍还不止。除了正在建设中的 2500 万平，其他的新增产能有没有时间表。

回答：投资者您好！公司本部规划产能 1 亿平方米，通过并购等方式增加 5000 万平方米，公司通过质优价廉的产品抢占市场，实现销售规模的扩大；公司将根据市场实际情况逐步扩大产能。谢谢！

9、请问公司的传输带交给客户后，客户是自行安装还是公司派人安装，配套传输带的机械设备是客户自行购买还是公司统一安排，谢谢！

回答：您好！输送带交货后有自行安装和公司派人安装的情况都有，配套的机械设备都有客户自行购买。谢谢！

10、公司的研发人员组成架构是怎样的？每年新增研发人员情况？

回答：您好！公司研发人员组成架构是双箭研究院为依托，研发成员有国内、国际技术权威机构和资深技术人员，具有较强的研发能力，开发的产品在国内国际受到用户的喜爱，研发人员每年都在增加，以适应市场开发的进度。谢谢！

11、想请问下贵司年报中天然橡胶业务销售额这块对应的是云南子公司在满足公司原材料需求后对外销售产生的收入么？

回答：投资者您好，公司年报中天然橡胶销售这块，一部分是云南公司销售，一部分是母公司天然橡胶的销售，目前云

南公司不能完全满足公司对原材料的需求。

12、请问，到 2021 年末，公司的输送带产能大概是多少平米。高中低档产品的占比大概是多少。

回答：您好！公司 2021 年输送带产能约 6500 万平方米，公司目前是多品牌战略，今年预计双箭高端和子品牌的占比是 85：15。谢谢！

13、公司的前 5 大客户营收占比趋势如何？请问是逐年提高还是每年的 5 大客户会变动？

回答：投资者，你好！请参见年报数据。谢谢！

14、能不能请您介绍下公司未来在产能扩张方面的一些战略，以及对环能传动整合的情况。您认为未来输送带行业的并购趋势是怎样的？

回答：投资者您好！公司本部“十四五”期间规划 1 亿平方米，通过并购等方式规划 5000 万平方米，环能传动在原有 500 万平方米产能的基础上建成 1500 万平方米产能；随着市场发展，输送带行业聚集度会越来越高，在此过程中并购整合会越来越多。谢谢！

15、公司在行业内国内最大的竞争对手是哪家？目前国内输送带同行是否有明确的扩大生产线动作，如果有双箭对未来产能过剩怎么看？

回答：投资者您好，目前国内公司最大对手是山东康迪泰克，无锡宝通科技等，目前同行没有明显扩产动作。

16、双箭与同行在产品质量上是否几乎一样？如果是一样，下游客户就只挑价格吗？如果不一样，双箭的特色或优势是什么？

回答：您好！产品质量在同行中肯定不一样，双箭的产品特色是使用寿命长，性价比高，我们的宗旨是为客户创造价值。谢谢！

17、国外输送带头部企业目前在研发什么？双箭与世界巨

头在产品方面有差距吗？

回答：投资者您好！目前公司在输送带研发方面已走在世界前列，公司正在研发高强度、轻量化、高耐磨、智能化等产品的开发。谢谢！

18、目前有没有什么产品在国内是双箭能做，而其它国内输送带制造企业暂时做不了的？

回答：投资者您好，目前公司输送带产品有许多种类市场占有率较高，比如管状输送带。有些目前种类是国内独家专利，比如陶瓷贴面输送带和索道输送带。

19、双箭所处的输送带行业周期性明显吗？如果明显，那这一轮上行周期预计能持续到什么时候？

回答：投资者您好，公司产品约 60%为更换需求，不存在明显的行业周期。

20、经历 2020 年国内疫情，国内输送带行业是越来越集中了，还是越来越分散了？未来公司的目标是占国内市场份额的多少百分比呢？公司希望几年实现？

回答：投资者您好，国内输送带行业近几年越来越向头部企业集中，未来公司力争在“十四五”末实现 25%以上的市场占有率。

21、关于发行 5.5 亿可转债的事情，很多小投资者反对，公司负债率很低，完全可以自有资金加银行贷款搞定。目前市值只有 30 多亿，可转债规模达 5.5 亿，转股后会极大摊薄原有股东权益。

回答：投资者您好，感谢您的建议，公司可转债发行基于“十四五”期间公司扩产计划的资金需求。

22、贵公司这些年的大手笔分红，印证了古语“厚德载物”，也见证公司全体员工的努力。我是今年开始关注我们公司的，愿双箭股份厚积薄发，砥砺前行，股价和事业蒸蒸日上！

回答：投资者您好！感谢您对公司的信任！

23、中低高端产品占比，各自的市占率分别是多少？

回答：您好！公司目前是多品牌战略，2021 年预计双箭品牌与子品牌的占比是 85：15，各自市场占有率由于没有官方的统计报告，所以，占比不详。谢谢！

24、请问想了解每年的前 5 大客户更替状况，是经常更更换是大致已经固定？

回答：您好！公司前五大客户日本西日本贸易公司、中国华电重工和巴西淡水河谷公司等企业，前五大客户基本稳定每年有交替。谢谢！

25、1、请问公司对长距离输送带的空间怎么看？长距离的竞争对手有哪些？公司如何面对长距离竞争对手的竞争？
2、请问公司对下游客户的提价能力怎么样？下游对涨价抵触情绪大吗？
3、目前股价市盈率这么低，是否有考虑回购？

回答：投资者您好！长距离输送带未来增长空间广阔；长距离的竞争对手主要是康迪泰克；目前公司在长距离输送带方面业绩显著，如豫北物流、南方水泥、金鲤水泥等；公司产品具有性价比优势，有一定的提价能力，根据原材料价格、产品等因素，客户对公司提价也可以接受；公司如有回购将及时公告。谢谢！

26、公司应收账款数额较大，未来是否存在不能按时收回的风险？公司预计未来几年应收账款占营业收入的比例会保持稳定还是逐步下降？

回答：投资者，你好！公司 2020 年经营活动产生的现金流量净额 36658 万元，详情参见年报。谢谢！

27、您好，第四季度扣除运输费影响，还原成前三季度的会计政策，毛利率是 29 点多，比之前的几个季度低了 4 个百分点左右。按公司的说法橡胶库存半年左右，四季度用到的橡胶成本应该不是很高。毛利率下降的原因是什么，扣非净利润环比也跌了 10 个点。

回答：投资者，你好！每个季度公司输送带销售品种的毛利率各有差异。谢谢！

28、1、公司下游是传统行业，像煤炭、煤电长远来看需求是下降的，传送带的总需求量是否会面临下降？2、公司是否有计划培育新的增长点，比如扩大业务至物料传送服务、传送设备、传送系统建设等相关或其他纵向或横向领域？

回答：投资者您好！煤炭、煤电等行业输送带需求基本保持稳定，国家基础设施建设砂石骨料增长，一带一路建设的增加对输送带的需求也会增长，同时输送带替代汽车运输市场空间广阔；公司做强输送带主营业务，并逐步向物料输送系统解决方案领域拓展。谢谢！

29、2020 年，公司生产各类输送带 5723.53 万平方米，请问 2020 年各类输送带的实际产能大概多少？

回答：投资者您好，2020 年公司实际产能约 6500 万平米。

30、您好，请问每年的前 5 大客户名单，近 2 年变化如何？例如变一位就是 5 分之 1。

回答：投资者，你好！请参见年报数据。谢谢！

31、1、客户对传送带的品牌敏感性怎么样？2、公司的老客户留存率怎么样？新开发的客户，能从竞争对手那里争夺过来，只要靠是什么？3、公司的产品相对于竞争对手的产品，有何差异点、差异化？谢谢！

回答：投资者您好，高端客户对输送带品牌的敏感性较强；老客户留存率较高；公司依靠产品质量，性价比增加市场占有率；公司相对于竞争对手有明显差异化，例如高强度，耐高温，使用寿命等。

32、请问，1、公司在积极扩产，竞争对手的扩产情况如何公司有关关注吗？行业对手的扩产是否会引起行业产能过剩，公司项目存在后投产后项目产能利用率下降的风险？2、公司产品在海外市场竞争力怎么样？公司对海外市场的销售有什么

呢规划或目标？

回答：投资者您好，目前公司竞争对手没有明显扩产规划，公司扩产不会存在产能利用率下降的风险。公司海外竞争力相对较强，目前海外市场销售目标为每年增长 20%。

33、2020 年实际产能是 6500 万平米，2021 年的产能还是 6500 万平米吗？如果产能没有变化，2021 年公司利润 的增长可能来自哪方面的优化呢？

回答：投资者您好，公司 2021 年产能会继续增长，预计到 2021 年底产能达到 9000 万平米以上。

34、董事长你好，想了解一下企业的使命，企业文化，价值观。在年报中，看到公司领导层多次提及到要达到更大的市值的目标，当然看到这个目标，作为小股东很高兴，也想贵公司能做得越来越大越好。同时，我个人觉得公司更应该注重怎样能帮助客户提供低成本，安全，方便，快捷的运输服务，发挥贵公司的核心价值。希望贵公司以后的发展越来越好。

回答：投资者您好，感谢您的建议，公司致力于为客户创造价值，为股东创造价值。

35、如果 2020 年的实际产能是 6500 万，报表上显示产能利用率是 95.39%，产量应该是 6200 万，但报表显示的 2020 年输送带产量为什么是 5723.53 万平方米？

回答：投资者您好，主要原因是公司自建的 1000 万平米和天台环能工厂的 500 万平米都是年中投产的。

36、请问，现有客户中，对输送带的除了更换需求之外，是否还有新建输送带的需求。

回答：您好！输送带分两类，一类是维修更换，另一类是新建输送机项目，维修是存量，每年在不断的增加，新建输送机项目是根据国家基建项目决定。谢谢！

37、输送带行业是否象水泥行业那样，存在销售半径问题？离得远的客户能接受高额的运费吗？

回答：您好！输送带不存在水泥行业一样的销售半径，远近相差的运费占输送带的总额占比不高，影响不大，包括在国际的航运费用，客户能接受。谢谢！

38、最近几年双箭从国内同行或国外同行手中抢来客户主要是什么优势？更耐用？更便宜？更科技？还是什么别的

回答：您好！最近几年双箭在国内国际同行中占比越来越高，主要优势是质量、价格、使用寿命上以性价比高而赢得用户青睐，特别是高科含量的节能输送带和管状输送带、陶瓷输送带、索道输送带等是行业中的佼佼者。谢谢！

39、通过查阅年报，发现公司的专利中，最有含金量的发明专利，较宝通科技的发明专利要少得多，请问是什么原因？

回答：投资者您好，公司取得专利 106 项，全部为橡胶输送带行业，宝通科技转型移动互联网，因此统计口径不一样。

40、请问：1、若行业竞争加剧，竞争对手向公司发动价格战抢客户，公司如何应对以保证客户不流失？会以降价的方式反制吗？2、橡胶大涨，公司产品的价格向下游传导的机制顺畅吗？能否做到因原料成本提升而产品提价？谢谢。

回答：投资者您好！公司将根据市场实际情况应对竞争对手的价格竞争，公司以质优价廉、高端技术产品抢占市场；橡胶价格上涨一定程度后公司将会对产品提价。谢谢！

41、公司 2019 年新开发国内客户 260 家，2020 年新开发国内客户 403 家，充分显示公司各方面的竞争力在提升，请问这些新开发的客户有多少比例会成为公司的后续客户，同时这种新开发客户的数量今后大概会是一个怎么样的趋势？谢谢

回答：投资者，你好！公司已开发的客户将会长期保持合作。谢谢！

42、请问公司输送带有多少种品类？

回答：投资者，你好！公司输送带按照骨架材料可分为：织物带、钢丝带、整芯带；按照性能分高达 500 多种。谢谢！

43、你好，贵司如何看待二级市场贵司的股价一直对于贵司的营业没有什么练好的正反馈，贵司有计划改变二级市场对贵司的看法么？

回答：投资者您好，公司计划通过营收和业绩的不断增长来提高二级市场对公司的看法。

44、公司输送带的使用寿命及替换周期大概在多少年？

回答：投资者您好，公司输送带使用寿命及替换周期根据不同的使用场景在半个月到十年不等。

45、你好，更换业务的利润和新增业务利润的利润是什么样的关系，考虑到人工这一块，另外想问一下的是我们跟竞争对手的核心竞争力在于哪里，能不能介绍一下

回答：投资者，你好！新增业务（项目）的客户在更换时会优先考虑使用我公司产品。我们的核心竞争力在于输送带使用寿命长、性价比高。谢谢！

46、输送带行业中已合作的客户，是否存在需要后期维修的可能，维修成本是厂家出，还是企业来承担？未来随着企业用户越来越多，是否存在后服务市场机会？

回答：投资者，你好！输送带是易耗品，输送带行业已合作的客户，后期是更换而非维修。谢谢！

47、双箭未来的养老服务会走出浙江，走向全国吗？这块业务的赢利前景公司怎么看，空间大吗？

回答：投资者您好，公司目前养老服务立足长三角，公司非常看好养老的行业前景，作为长期战略未来预计会有很好的增长空间和盈利能力。

48、2008 年金融危机那一年，输送带业务有没有遇到较多无坏帐的局面？2016 年公司的业绩为什么出现低谷呢？

回答：您好！2008 年输送带业务没有坏账，公司在年报中有公告。2016 年国家实施去产能供给侧改革，市场低迷，影响整个行业。谢谢！

49、贵司的输送带创新如前期的湖南项目能否多运用到其他各区域的政府等单位，提高公司的知名度。贵司可以去引导政府单位去改变。再如何增加未来的公司想象力这方面贵司有什么计划或者想法。

回答：您好！公司河南豫北物流基地的长距离管状输送带是目前世界最长的管状输送机，在环保和节能上两项重大创新，目前有无数的单位参观考察，不仅在国内有较高的知名度，在国际上有相当大的影响力，符合国内国际环保节能的期望。谢谢！

50、请问公司现有客户累计国内有多少家，国外有多少家，2020 年和公司产生了销售收入的国内客户有多少家？谢谢！

回答：投资者，你好！公司目前客户分布于钢铁、建材、港口、煤炭、电力、矿山等行业，客户数量高达几千家。谢谢！

51、公司提到产品的寿命长，请问与同行同样产品相比，使用时长要增加百分之多少，才能算寿命长？

回答：投资者您好，使用寿命长指的是相对于同行产品多 20%左右。

52、请问公司是否未来有代工业务规划？

回答：投资者您好，公司未来没有代工业务的规划。

53、感谢公司管理层热心回答问题。再请教，公司养老业务总计投资额有多大？每年运营成本多少，什么时候可以盈利？

回答：您好！公司养老业务总投入约 5000 万元，本部已基本持平，养老产业是公司战略，后期将有较大发展。谢谢！

54、公司 2016 到 2020 年，产品净利率呈逐年改善的趋势，请问，核心原因是什么？未来是否还有改善空间？

回答：投资者，你好！公司高附加值产品占比提高。谢谢！

55、请问 2019 年国内市场和公司产生了销售收入的客户又是多少家？谢谢。

	<p>回答：投资者，你好！2019 年公司客户高达几千家。谢谢！</p> <p>56、请问青岛新大陆正在投资年产 1 亿平米高强度节能输送带项目(青岛 2020~2021 重点建设项目，预计 2021 下半年投产)，他的产品与公司有竞争吗？</p> <p>回答：投资者您好，新大陆产能投产落后预期投产时间，产品和公司环能传动的产品形成竞争关系和总公司产品并无明显竞争关系。</p> <p>57、14 五期间，国家对高耗能的煤炭，水泥，高铁，以及火电是都有控制的，而他们却切切是公司的下游客户，那么公司怎样才能持续稳定增长？</p> <p>回答：投资者您好！煤炭、水泥、火电等行业输送带需求基本保持稳定，国家基础设施建设砂石骨料增长，一带一路建设的增加对输送带的需求也会增长，同时输送带替代汽车运输市场空间广阔。谢谢！</p> <p>58、贵公司在 202 年度出口还保持了约 10%的增长，在国际市场的行业主要竞争对手是哪些？全球的传送带市场大约有多大？公司目前在国际市场上的行业地位如何？谢谢！</p> <p>回答：投资者，你好！公司国内行业排名第一，国际行业排名第三。谢谢！</p> <p>59、输送带有客户自行安装的，也由公司提供安装服务的，请问客户自己安装的，在所有客户里，占比大概是多少？</p> <p>回答：投资者，你好！基本上都是由客户自行安装。谢谢！</p> <p>60、未来在国标橡胶的主产区东南亚国家中，会不会出现新的输送带巨头，影响全球的输送带厂商格局？</p> <p>回答：投资者您好，目前在东南亚国家中，不会出现新的输送带巨头影响全球格局。</p> <p>61、随着国际市场销量持续增长，输送带制造基地有没有必要到海外设厂？未来双箭产品有没有可能涉及贸易战的关</p>
--	---

税问题，企业如何提前解决这种风险？

回答：投资者您好，公司产品出口比例约 20%，几乎不涉及贸易战关税。目前公司没有特别必要海外设厂。

62、你好，我想问一下我们的产品有没有配套其它非标结构或者零件，这一块利润和产品收入占比是什么情况，是否会依托自身产品有进入工业自动化领域输送机，比如像今天国际，德马科技的业务。

回答：您好！公司输送带产品没有配套件，公司产品是重型输送带，主要解决的是物流输送，工业自动化领域应用的是轻型输送带，不属于同类产品。谢谢！

63、目前在输送带行业中还有客户的什么需求是双箭满足不了的，需要下一步研发加强的？

回答：您好！目前输送带领域中还有很多解决不了的问题，如进一步的提高耐磨性能提高使用寿命，更节能的产品，更高耐热性能等，还有智能输送带达到无人值守的程度，还需要双箭下步的研发。谢谢！

64、请问您说客户达几千家，这个数字是公司直接客户吗？还是包括经销的批发后的间接客户。

回答：投资者，你好！全部是直接客户。谢谢！

65、您好，请问长距离输送带替代汽车运输的市场规模大概有多大？公司在该场景在市场中的地位如何？

回答：您好！长距离输送带替代汽车运输是一个发展趋势，主要是长距离输送环保和节能，且降低输送成本约 50%左右，是一个前景光明的工程，公司在长距离输送上有较强的技术能力和超高的市场地位。谢谢！

66、沈董事长您好，如果我有机会参加公司的年度股东大会，方便参观一下公司的生产线吗？愿我们共同进步！

回答：投资者您好，欢迎您参加股东大会，请根据相关流程报名参加。

附件清单(如有)	无
日期	2021年3月5日