

证券代码：002097

证券简称：山河智能

山河智能装备股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-7

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（ <u>投资者电话交流会</u> ）
参与单位名称及人员姓名	国泰君安证券股份有限公司 李阳东 国泰君安证券股份有限公司 石岩 国泰君安证券股份有限公司 张旭 国泰君安证券股份有限公司 李子豪 广发证券股份有限公司 王俊爽 富国基金管理有限公司 汤启 新华基金管理股份有限公司 周晓东 长城财富保险资产管理股份有限公司 胡纪元 淡水泉（北京）投资管理有限公司 李恒 三亚国睿昌荣投资基金管理有限公司 孙辰 北京浩鸿明凯投资管理有限公司 刘洪明 深圳瑞银俊东资产管理有限公司 许隆君 湖南万泰华瑞投资管理有限责任公司 陈辉斌 西藏源乘投资管理有限公司 刘小瑛 RPOWER CAPITAL CHINA-RELATED ABSOLUTE RETURN FUND LIMITED 劳逸华 KITMC 程文钰
时间	2021年4月1日 14:00
地点	山河智能总部大楼
上市公司接待人员姓名	董事长 何清华 执行总经理 夏志宏 副总裁 龚进 董事会秘书 王剑 挖掘机事业部总经理兼国际营销总经理 赵立军 基础装备事业部常务副总经理 朱振新 董事会办公室主任 蔡媛元 证券事务助理 刘曾辉 证券事务助理 陈思汝

投资者关系活动主要内容介绍

一、董秘王剑介绍参会团队

二、董事长何清华介绍公司发展战略

山河智能始终以“先导式创新”作为企业发展内核，在创新精神的引导下，公司成立 22 年以来，年均复合增长率超过 40%，营收和员工增长都超过 1000 倍。

公司发展战略为“一点三线”，立足于装备制造制造业，以工程装备制造为主业，同时发展航空装备、特种装备，三大板块相互补充、相互渗透。

公司区位战略为“一体两翼”，湖南长沙山河工业城为管理、研发及制造中心；广东华南产业园对接大湾区及更多国内国际客户。

公司注重内部建设，包括团队建设与管理制度改革，以董事长何清华为首的山河智能核心研发管理团队始终保持稳定，事业部制改革也取得了卓越的效果。

三、执行总经理夏志宏介绍公司经营情况

从行业整体来讲，2020 年行业景气度维持高位，各大工程机械主机厂的营收和利润情况都非常好，山河智能也不例外。目前投资者非常关心的一个问题是山河智能的利润增长率低于营收增长率，这是由于 2020 年有三大影响净利润的因素：第一点是股权激励解禁的摊销额超过 4000 万元人民币，第二个因素是 ABN 的发行也产生了超过 5000 万元人民币的摊销额，第三个因素是公司结合各种考虑，将海外全资子公司 AVMAX 的 6500 多万元人民币商誉进行了全额的计提。如果不考虑这些因素，山河的净利率超过 8%。

从营收贡献上来看，桩工机械板块和挖掘机板块为两大重点板块。桩工板块作为细分行业龙头之一，毛利率是高于行业水准的；挖掘机板块毛利率略低于行业水准，这与公司中大挖销售比例偏低的产品结构有关，但提升中大挖销售比例也正是公司未来的方向。航空板块的 AVMAX 公司虽受到疫情影响，在营业收入下降的同时依然保持盈利。

2021 年一季度，营收端同比去年增长率超过 100%，利润端的增长预计也同比大幅提升。企业经营质量稳步提升，究其原因在于研发创新能力的行业领先地位和市场营销端的大力开发投入。

在市场端，公司引进经验丰富的高端营销人才，同时建立了覆盖全国的 12 家区域性保障中心，提升了硬件设施及品牌影响力。

在渠道建设方面，以挖掘机为例，挖掘机械代理商已超过 30 家，网点数超过 300 个，订单量大增。

在产能方面，2020 年公司搬迁至山河工业城，产能得到初步释放，但是依然供不应求，未来将规划更多产能用地。目前，部分产品在手订单超过 3 个月。

国际营销方面，虽然有疫情影响，但是国际市场依然取得正增长，以欧洲为例，山河智能挖掘机在欧洲销售同比增长超过 40%。

四、副总裁龚进介绍公司负极材料项目情况

对于新能源电池，目前主要是以石墨作为负极材料，80%以上均为人造石墨，未来随着对石墨的电化学性能等各项要求提高，人造石墨的比重有进一步加大趋势。

目前人造石墨的主流生产工艺是艾奇逊法，这项工艺产生于1895年，生产手段落后：能耗大、排放污染严重。业内一直在追求新型的设备化生产工艺。山河智能该项目研发团队主要来源于中南大学背景的冶金物理化学与材料等专业，技术团队具有丰富深厚的冶金材料工程化研发与生产经验，以及汇聚了十余个国家一级学科技术交叉应用的底蕴，借助山河智能在装备制造方面的创新优势和基础条件，多方团队融合在一起，最终实现了人造石墨全新型的设备化生产。

艾奇逊法有两个缺点，第一点是能耗大，敞开式的冶炼过程造成了极大的能量损耗，有效能量利用率大多在8-9%左右；第二点是不环保，敞开式的冶炼使得废气收集过程几乎不可能实现，只能直接排放入大气。

山河智能所研制的设备化生产装备与工艺是一整套的系统，第一点是节能，综合能效达到30%甚至以上；第二点是不需要辅料辅助生产，传统的艾奇逊法生产一吨石墨材料需要约4吨辅料，且辅料再生价值低，加上来回的运输成本。艾奇逊法的综合生产成本高出设备化生产的成本很多；第三点是艾奇逊的工序分散，石墨化工序与其他工序之间互不连接，而设备化产线集约化程度、自动化程度高，生产物料一旦上线就不再着地，直达生产成品；第四点是环保，设备化生产的装备系统可以做到废气的100%收集，做到零废气排放。此外，碳排放当量，设备化生产过程中不产生二氧化碳。艾奇逊法以电力为能源、靠燃烧碳电阻料放热进行加热，加热过程必产生大量的二氧化碳。所以，设备化生产折算的碳排放当量仅为艾奇逊法所产生碳排放当量的30%。

山河智能设备化产线与工艺所生产石墨材料产品有两大显著优势：第一个是综合成本相比艾奇逊法降低了30%以上；第二个是产品质量稳定性，它比间断式的艾奇逊法产线更加稳定。

未来，本项目将同时分享两大市场，第一大市场是每年负极材料近30%的增长增量市场；第二大市场是取代落后的产线存量市场，淘汰市场上的落后产能。

在应用领域方面，设备化生产的产品不仅完全能满足目前储能电池、动力电池、数码电池的需要，还能生产出超高纯度碳材料等“卡脖子”产品。

五、投资者交流问答环节

1. 请问负极材料项目的投产节奏？

答：总投资大概50亿元，今年投产1万吨，明年达产5万吨，预期2023年底全部达产。

规划两大基地，位于湖南长沙山河工业园的基地用于产品研发、产线试验与小批量生产、核心装备制造，将于2021年全面建成。目前有

1000 吨中试线在产，未来建成 3000 吨左右的试验线，还将涉及硅碳、碳纳米管等功能性材料生产的前沿方向；贵州大龙产业园作为规模化生产基地，占地 800 亩，年 10 万吨产能。

2. 请问目前客户的开拓情况？

答：目前已经有 4 个客户在试用公司产品。根据电池材料行业的特点，客户一旦确定要你的产品，后续供货比较稳定。下一步的目标是形成与大用户的战略联盟。

3. 请问负极材料的产成品对比同行有什么区别？

答：大部分同行的负极材料生产工序多是分散的，工序转移空间跨距大。山河智能的设备化生产工艺是连续一体的，中间品“不着地”，生产工序简单集约，流程化产线，从而产成品的稳定性是显著高于同行的。

具体来说，产品的定位取决于两个因素，第一个是原料种类与品质，第二个就是生产工艺。设备化生产工艺可以满足各类需要，容易依据客户的要求定制化、柔性化生产。

4. 请问负极材料的资本化开支水平如何？

答：由于是设备化生产，投入前期，设备投入占比会较高，但是考虑到后期节省的辅料和用电成本，设备化生产占用的流动资金会更低，生产成本更低。

5. 请问桩工设备毛利率的同比增长的原因是什么？

答：第一点是产品销售结构优化，山河智能的旋挖钻机和静压桩机在市场口碑很好，尤其是有部分大吨位产品是获得过行业金口碑奖和市场表现金奖等奖项的高附加值产品，销售价格相对较高。

第二点是部分机型售价提升，公司静压桩机在行业中市占率超过 80%，以某款主销机型为例，售价从早几年的 170 余万上涨至如今 230 余万，提升价格的主要原因是产品性能的提升，多种配置的改善，这也引领了行业发展。

第三点是公司提质降本工作的推进。成本优化工作贯穿了整个事业部，包括零件的优化、渠道的改进、国产化零件替代等方面取得了卓有成效的成绩。

虽然去年桩工部分产品售价有所降低，但是去年成本优化达到 10% 以上，对冲终端市场的价格下降，且带来利润的提升。

6. 请问桩工行业的销售结构在近几年周期上升阶段发生的变化？

答：目前桩工行业发展状况比较理想。以旋挖钻机为例，从三年前全市场 3000 多台增长到去年 6000 多台。在今年一季度，数据增长幅度同比更大。

目前来看，桩工设备的天花板为 300 亿元左右，但是桩基础施工在整个建筑施工占比 15%-20%左右。未来，桩工设备的市场天花板会继续变高。第一点是国家对于基础设施建设的进一步推动，川藏线建设等大型建筑施工对于桩工机械的拉动作用十分明显；第二点是源于公司自身的优势，山河智能依靠桩工设备起步，在技术创新方面有原生性的优势，结合未来的成本优化工作、产品性能升级、销售策略提升，未来将有更好的发展。

7.请问桩工行业需求增长的持续性及驱动力是什么？

答：驱动力来源于国内经济的刺激，目前国家也提出“两新一重”的战略，针对基础设施建设等大型施工，市场对大吨位、大机型的桩工设备是有充分的需求，此外，新农村建设的提出对于小型桩工设备也有相当量的需求。从持续力来看，山河智能在手订单已经排到 6 月份。

8.请问山河智能挖掘机械未来两三年的规划及竞争策略？

答：山河智能在欧洲市场的国产品牌保有量为第一，这充分证明了山河智能挖掘机械的高品质。目前公司有六个方面的优化手段：第一方面是产品型谱的完善、提供全系列的产品：目前山河智能在不断地加大研发投入，未来会形成更细分的产品图谱，有助于公司未来提升市占率；第二方面是优化供应链、改善成本和渠道：公司优化了整个经销商的框架和体系，强化了对供应商体系的管理与激励；第三点是提升产能：自公司搬迁山河工业城以来，今年 3 月，产能同比提升 60%，未来公司月产能会较 2020 年翻倍，对国际国内的市场提供充足的货源保证；第四点是提升营销能力、做好渠道建设；第五点是做好售后服务；第六点是做好现金流以及风险控制。

9.请问挖掘机械的市场竞争策略？

答：山河智能强调差异化竞争，近期央视播出了“不一样的挖掘机”，专用于宣传山河智能具有差异化竞争优势的挖掘机械产品，公司的“无尾化”挖机等各种适应不同工况的特殊配置挖机与同行有明显差异。在节能方面，矿山用挖机已经得到许多客户的验证，节能效果在 20%左右。在营销售后方面，公司注重用户体验，在营销手段上为客户提供试用机、租赁、租转售等，配置 24 小时售后服务，快速及时解决客户困难。

10.请问负极材料成本节省的具体拆分？

答：电量方面，艾奇逊法用电 8000-12000 度/吨，我们的设备化生产用电 4000-6000 度/吨。工艺方面，艾奇逊法必须分段生产，造成了大量的热量散失，而山河智能设备化生产是连续的，可节省大量工序能量。

11.请问山河智能未来的营收目标情况？

	<p>答：从一点三线三大版块来看，公司今年航空板块（主要来源于 AVMAX）的预期增长为 10%以上，希望在去年的疫情上有一定的恢复性增长；特装板块预期超过 100%增长；工程装备预期有 50%以上的增长。这是基于山河工业城三期建成带来的产能提升的结果和“先导式创新”精神引领下的差异化竞争带来的优势。</p> <p>接待过程中，公司严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021-4-1