

山河智能装备股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-16

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	李阳东 国泰君安证券股份有限公司 黄琨 国泰君安证券股份有限公司 陶雨涛 汇丰晋信 陈泽昆 平安基金管理有限公司 孙卫党 融通基金管理有限公司 田荣华 深圳市武当资产管理有限公司 李本刚 大成基金管理有限公司 洗颖彤 深圳市前海进化论资产管理有限公司 王可汗 中融基金 麦浩明 融捷投资控股集团有限公司 沈昊 东方证券 周斌 国泰君安证券股份有限公司 赵阳 元大证券投资信托股份有限公司 张黎 上海浦泓投资管理有限公司 林基 上海国际信托有限公司 朱昊宁 广东睿璞投资管理有限公司 叶爽 三亚国睿昌荣投资基金管理有限公司 刘俊 上海人寿保险股份有限公司 Yolanda Zheng 国泰君安香港 凌晨 农银汇理 龚继海 厦门坤易投资管理有限公司 庞道满 上海新泉投资有限公司 Van Liu VALUE PARTNERS HONG KONG LIMITED 徐志华 国联安基金 毕慕超 兴聚投资 吴秉韬 泰信基金 余喜洋 兴全基金 马丽娜 西藏源乘投资管理有限公司 邢军亮 农银汇理 曹中舒 泓澄投资 黄杨 丰琰投资 臧怡 (YololoZang) 中意资产 罗鹏巍 深圳丰岭资本管理有限公司

	<p>研韭院 远策投资 苏绍许 财通基金管理有限公司 王子尧 上海睿郡资产管理有限公司 赵勇 中再资产 汪径尘 南方基金股份有限公司投研团队 张静 国金证券股份有限公司（自营） 程昊 华创证券有限责任公司（资管） 程海泳 华夏财富创新投资管理有限公司 刘俊 上海泽延投资管理有限公司 赵梓峰 中原英石基金管理有限公司 黄伟 诺德基金管理有限公司 吴志豪 建信保险资产管理有限公司 曾正香 成都海川汇富资产管理有限公司 高扬 泓澄投资 赖庆鑫 泰达宏利基金管理有限公司 张荫先 平安大华 万淑珊 平安资产管理有限责任公司 陈哲 中银基金 马正南 安信证券股份有限公司 丁涵怡 德邦基金 王祥麒 禾其投资</p>
时间	2021年8月17日10:00
地点	山河智能总部大楼
上市公司接待人员姓名	<p>副总裁 龚进 董事会秘书 王剑 基础装备事业部总经理 朱振新 挖掘机事业部总经理 赵立军 董事会办公室主任 蔡媛元 证券事务助理 刘曾辉</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董秘王剑对山河智能半年度经营情况进行简要介绍</p> <p>二、投资者交流环节</p> <p>1.请问挖掘机械的内销出口情况及预期？</p> <p>报告期内，山河智能挖掘机械取得了营收同比增长超过 87%的喜人成绩。出口方面，挖掘机械海外销售提升 120%，欧洲区域实现增幅 145%。公司下半年还会加强国外市场的覆盖力度，明年预期增长超 40%。挖掘机械国际业务远景目标为占比 40-50%的总业务比重。国内市场方面，国内挖掘机市场行业预期已经到达高位，行业整体从 4 月份已经进入下行趋势。但是对于山河智能来说，2021 年 1-6 月，挖掘机械在国内营收同比增长超过 80%，公司仍然保持稳健增长预期。</p> <p>山河智能在研发端不断扩充产品图谱，目前已经开发了一系列中大</p>

型挖掘机产品；在成本控制上，得益于加强品控、提质降本工作的持续推行，很好的应对化解了大宗商品价格上涨的难题；在渠道建设上，公司积极加强完善代理商制度，对市场的覆盖能力进一步提升。

公司也在不断提升挖掘机械的销售结构，在保证小微挖的市场地位的同时进一步推动中大挖的销售，预期未来两年大挖销售占比超过 14%。未来预期小微挖的增幅较大，这得益于机器替代人工的趋势越来越明显，这对以小微挖起家的山河智能来说是一项利好。

2. 请问桩工机械的销售情况及预期？

今年桩工机械行业略有下滑，但是山河智能桩工机械今年上半年实现营收同比增长超过 40%，未来也有信心保持这一增速。报告期内，山河智能以旋挖钻机为代表的桩工机械市占率明显提升。

国内销售端主要以直销为主，相较于代理商销售，公司有更大的能力和空间去做后市场服务，目前已经建立 20 家分公司、16 家保障中心，将资源前移，进一步为客户提供综合解决方案。生产端由于受大宗商品涨价的影响，对毛利形成了一定挤压。但是山河智能通过各项提质降本的工作，成功对冲了相当程度的成本上浮。

对于未来，考虑到专项债、环保升级、设备换代等多重需求影响，结合山河智能在桩工设备的龙头地位，公司有信心进一步提升市场地位并且保持高增速增长。

3. 设备法生产负极产品品质与传统方法有无差异？

公司目前生产的每一批产品都交付第三方机构检验，参数均达到国家一等品的标准，特别是石墨化度这一指标，稳定达到 96%左右。

从原理的角度来说，设备法与艾奇逊法没有本质的差异，石墨化的过程都是一样的。以石墨化度这一指标为例，石墨化度与原材料、加热时间、加热温度等有关系。此外，设备法由于控制、调控手段更好、更精密，实际上设备法生产的产品一致性更好、品质可更高。

4. 设备法技术来源？从设备中试到产业化生产中的技术壁垒？

山河智能负极材料项目团队背靠中南大学背景，融合了超过十余个一级学科的专业知识和理论，是高度综合的交叉学科项目。加上山河智能本身的高端装备制造能力，通过大量试验与生产验证积累了具有突破性的关键工艺参数数据，做到了设备与工艺的结合。

项目历时超过 5 年，真正产业化布局的时间是从今年开始，目前已经实现石墨化环节和包覆碳化环节的连续化生产设备自制，技术体系完整，也是一个非常庞大的技术体系。这就是本项目的技术壁垒。

5. 目前 1000 吨中试线负极产品的客户交付情况？

目前主要供给于小型动力电池客户和储能电池客户。已经与 5 家下

	<p>游客户签订销售合同，此外还有 3 家在打样阶段。</p> <p>6. 负极材料项目何时与下游头部电池企业接洽、产品送样？ 给下游头部客户供货的前提是具备大规模、稳定的产能，目前山河智能受制于有限的产能，还不具备大规模量产的能力。 对于大型下游客户，公司已经做了充分的前期工作，一旦产能提升之后，预计在公司达到客户要求产能规模之前的 1-2 个月时间送去打样，这样才能匹配公司的营销节奏。 据以往经验，动力电池送样反馈时间大致在 3 个月以上，储能、小动力时间会短一些。</p> <p>7. 明年负极材料的产能规模和收入利润贡献预期？ 预计明年在贵州大龙建成 2 万吨的产能。由于明年长沙 3000 吨产线能够拉通投产，可以实现一定规模的收入；考虑到兑现产量较小，对利润的预测比较复杂，难以评价。</p> <p>8. 1000 吨生产线的定位？目前成本测算数据的来源？ 1000 吨的产线是中试线，同时承担生产和实验的双重功能。生产成本数据测算是来自于中试线运行测算获得。各类期间费用等由于产能受限，均为根据实际情况估算获得。</p> <p>9. 山河智能设备法的技术壁垒以及预期未来代差？ 设备法是设备与工艺的结合，即使做到了设备外观、几何形态的相似，也很难做到物理化学性能上的相似，模仿门槛比较高。 公司也十分注重对项目的保密，建立了严格的保密制度。此外，对技术人员辅以股权上的激励，充分减少保密风险。</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	2021-8-17