

证券代码：300837

证券简称：浙矿股份

浙矿重工股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-004

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	电话会议名单： 中泰证券 冯 胜、宋瀚清 中国人寿保险 刘崇武 中金资管 金宾斌 益昶资管 申云祥 大家资产 刘振宇 东证资管 汤旭人、王延飞、蔡志鹏 首创证券 焦俊凯 浙江壁虎投资 张小东 伟星资产 杨克华 尚近投资 万朋杰 郑州智子投资 李莹莹 中金公司（资管） 金宾斌 宽远资产 何 潇 宝汇金融投资 陈健全 相聚资本 白昊龙 中天汇富基金 许高飞 中加基金 李晓晨 太平基金 田发祥 德邻众福投资 张鑫辉 （以上排名不分先后）
时间	2022 年 10 月 28 日至 2022 年 11 月 1 日
地点	电话会议
上市公司接待	董事会秘书：林为民

人员姓名	证券事务代表：马杰
投资者关系 活动主要内容 介绍	1.目前公司下游相关的工程行业、房地产行业需求都有所减弱，砂石骨料的价格也有所下降，未来公司设备的需求会是怎样的一个趋势？ 答：我从下游砂石骨料行业和砂石装备行业这两个方面对今年的整体情况做个简单说明：首先是砂石骨料行业，根据历史数据来看，国内砂石骨料的需求量在最近十年内都是比较稳定的，行业在过去也没有较大幅度的增长或者下降，而是在一个区间内波动。今年来看，需求量有下行趋势，但整体仍在这个区间内呈现一个波动。从价格来看，砂石骨料价格受限于运输半径，在各个区域的价格都有所不同，有下降的，也有保持平稳的，部分地区也有上升，这个不能一概而论。其次，从砂石装备行业来看，受到砂石骨料需求下行的影响，装备行业相比往年需求是有所减弱，但这里面是有客户结构的差异，因为中小矿山整合和供给侧改革这一整体趋势是没有变化的，在整合过程中，陆续有新的中大型矿山产生，也有到期的矿山资源推出，所以中大型设备的需求仍稳中有升，从公司销售端的数据反馈来看，公司的销售订单还是比较稳定的。 2.疫情对公司二季度的业绩还是有一定影响的，从三季度看是否有所改善？综合看四季度的预期会不会更好？ 答：今年的疫情对公司还是有一定影响的，主要体现在物流方面，如原材料的采购，产成品的发出等，还有就是客户端的影响，受到疫情影响，部分客户的开工和建设进度不及预期，部分订单因为验收安装推迟，导致收入确认时间延长，存货也有一定程度的增加。接下来的四季度，我们有信心达成管理层制定的目标，同时在疫情得到进一步控制后，公司也会继续拓展海外市场业务，保持公司业绩的稳健增长。 3.公司三季度的合同负债下降的原因？ 答：主要还是受疫情影响，部分订单客户的项目开工和建设进度不及预期，从而造成该部分订单客户合同执行相应延期。 4.公司利润率一直保持较稳定的水平，钢材的涨跌对成本端的影响大吗？ 答：钢材的采购价格是随行就市的，但公司提前布局，做了相应的储备，其他的原材料，包括铸锻件这些主要的原材料，我们是有锁价机制的，可有效控制成本。此外，公司在产品端一直保持研发创新，推出更多新型号、新功能的产品，提高产品的附加值，保障公司利润率。 5.公司矿山破碎设备业务方面从单机和产线来看有没有什么变化？近年来产线的营收占比逐渐提升，是否反映了行业趋势？ 答：单机设备和成套产线在应用场景上是有一定差异的，一般新建矿山项目的客户倾向于成套产线采购，而旧线维修或者改造客户会购买单机设备，公司对单机设备和成套产线的认定是有相关标准的，公司销售单机还是成套生产线，主要是由市场需求以及客户需要确定的，这个变化不涉及公司销售策略的调整和市场的变化。 6.公司是否了解行业内其他竞争对手的情况，以及公司的竞争优势？ 答：砂石装备行业是一个充分竞争的行业，企业的数量也是比较多，但规模整体都不大，中大型的公司不多，上市公司也不多，所以大部分公司没有公开和权威的财务数据。从目前的行业趋势来看，受益于矿山整合和供给侧改革，中大型设备生产厂家会更具有竞争优势。公司近年来的发展得益于公司的技术和产品优势，公司在过去近二十年的发展

	立了技术优势，并坚持以技术驱动发展，相关产品的技术指标和质量行业领先并得到了客户的认可和信赖，其次，公司的产品有比较精准的市场定位，始终坚定发展中大型设备，契合了行业未来的发展趋势。 7.大客户占比提高后，设备的价格是否会受到影响？ 答：在下游客户项目投资中，核心设备占总体投资额的比例是不大的，但其在项目投产后发挥的作用是很重要的，所以大型客户相比中小型客户，更加注重的是设备本身的质量、技术参数、稳定性等因素，价格只是其一。 8.矿山设备的种类很多，公司只做了其中的破碎筛分加工设备，公司计划在未来会进入其他矿山设备领域么？ 答：矿山机械设备的范围确实很广泛，如建井设备、采掘凿岩设备、矿山提升设备等，公司的主营业务是围绕破碎分选技术展开的，包括后续下游应用场景的拓展，也都是围绕这一主线展开的，其他矿山设备和公司目前的规划发展以及技术路线是不同的，公司暂不考虑拓展除破碎筛分矿山装备外的其他矿山装备业务领域。 9.公司一直以来的战略规划都是偏向稳健的，未来是否会加快布局和扩张节奏？ 答：公司一直以来整体的战略规划都是稳健经营，稳步发展，但我们也一直在发展中根据实际情况进行相应的调整，特别是上市后，公司在销售团队扩充和建设，海外市场的拓展，拓宽产品的应用领域等方面都加快了规划布局步伐，公司的各项规划都旨在稳健发展和更快发展这两点中取得平衡，保障公司以及股东的各项利益最优化。 10.目前锂电池回收设备行业的情况？ 答：目前锂电池破碎设备行业还是比较分散的，行业内没有成熟的成套设备集成商，公司经过前期的调研，关注到了这一市场的前景。未来，公司希望能够凭借自身的破碎筛分技术优势以及现有的铅酸蓄电池回收技术，结合废旧新能源电池再生利用装备项目，打造成为废旧新能源电池回收利用成套解决方案供应商。 11.公司的订单交付周期大概是多久，还有公司目前的在手订单情况？ 答：订单的交付周期是分产品而论的，单机设备和成套设备的交付周期，以及成套设备小规模产线和中大规模产线的订单交付周期都是不同的，公司会根据实际情况与客户进行约定，并按照合同执行交付。此外，订单的交付时间也和客户的项目建设进度密切相关。公司三季度未披露在手订单情况，公司在半年报中披露的在手订单为 4.43 亿元。 12.目前哪些企业在锂电池回收设备这个赛道？ 答：主要是铅酸蓄电池破碎设备领域的厂家和一些自动化集成厂家，目前的锂电池回收项目大部分是以梯次利用为主。 13.请公司谈一谈在废旧新能源电池回收领域的布局和进展情况？ 答：从整个布局背景来看，公司在以往的业务中一直是围绕破碎筛分技术进行的，包括砂石骨料、金属矿山、废旧铅酸蓄电池、建筑装修垃圾这些板块的业务都是围绕破碎筛分的技术路线开展的。我们看好废旧新能源电池回收利用的市场，在基于废旧铅酸蓄电池回收利用技术的基础上，我们立项了废旧新能源电池再生利用装备项目，公司希望通过该项目的实施在未来能够成为废旧新能源电池回收利用行业的整体解决方
--	---

	案供应商。目前项目各项工作进展顺利，正按计划稳步推进中。 14.锂电池回收行业的工艺现在市场上是否比较成熟了？ 答：根据我们前期的行业市场调研来看，成套整体回收利用解决方案的市场空间还是比较大的，在 PACK 包自动化拆解、高效带电破碎等领域还是有较大提升空间的，我们也想通过自己的研发，在一些技术难点上实现突破，推出更加高效、高自动化、高智能化的废旧新能源电池整体解决方案。
附件清单	无
日期	2022 年 11 月 2 日