

证券代码： 001296

证券简称： 长江材料

重庆长江造型材料(集团)股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-001

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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中信建投证券：赵晗智、唐汝平、何忠志；华西股权基金：刘川；华福证券股份有限公司：付志豪；中邮证券股份有限公司：曹培鑫；成都兴飞翔海宽私募基金管理有限公司：陈龙；上海倍享私募基金管理有限公司：杨晓琪；深圳新拓展私募基金管理有限公司：李娜；上海子呈私募基金管理有限公司：刘森、叶雄杰；上海天倚道投资管理有限公司：郝俊辉；海南旭日盛德资产管理有限公司：宋长茂；长兴星际私募基金管理有限公司：李读恒；西藏文储投资基金管理有限公司：黎秋实；百瑞坤投资管理（北京）有限公司：贺浩洪
时间	2024年5月7日（周二）15:30-16:30
地点	铜梁长江会议室
上市公司接待人员姓名	董事长熊鹰、董事会秘书周立峰、财务总监江世学、证券事务代表乔丽娟
投资者关系活动主要内容介绍	<p>交流主要内容：</p> <p>1. 子公司 2024 年 4 月 14 日取得阜新市自然资源局授予的《采矿许可证》，什么时候可以投产？</p> <p>目前公司已经取得了采矿证，正在对矿区涉及的土地进行征用手续办理。后续还包括建设用地的取得，以及基础的建设和设备的安装等，预计顺利情况下，在 2024 年底能够实现试生产。</p> <p>2. 拥有的 36 条自动化覆膜砂生产线及树脂覆膜支撑剂生产线在地域上相对分散，是受制于产品运输半径的影响吗？产品覆</p>

盖半径是多少？

公司的主要产品是覆膜砂，产品由于重量等原因，长距离运输会使得运费较高，不利于销售。同时，覆膜砂品类很多，产品的定型都是与客户共同小试、中试后确定的配方，为了方便服务客户，更快响应客户需求，所以会更贴近客户。另外，现在大量的客户不仅仅是覆膜砂用户，也是再生的客户，铸造废砂就地再生，就近回用，也要求离客户更近。产品覆盖半径一般在 200 公里以内，100 公里以内是比较理想的覆盖范围。

3. 公司应收账款达 4.27 亿元，占 2023 年公司营收的 42%，是公司利润的 3 倍，应收账款占比相对较大，想了解一下公司应收账款一般账期是多久？

公司的应收账款的账期与下游行业有关，从一个月到一年不等，其中：铸造行业以 1 到 3 个月为主，压裂支撑剂行业 3 个月到 1 年期不等。应收账款余额中压裂支撑剂行业货款余额占比较大，因客户为国内大型油气开发商，风险较小。

4. 公司 2023 年坏账准备是 3,500 万元，具体是怎么构成的？2024 年是否还会有量大的坏账准备？

公司坏账准备主要是根据客户账龄计提，2023 年坏账准备占应收账款金额的 7.58%。公司高度重视货款回收工作，通过规范化管理控制降低货款风险、损失，根据 2024 年一季度经营情况，预计不会有大的坏账准备发生。

5. 公司有没有参与赛力斯产业链？

公司一直在给小康动力供货，小康动力是赛力斯的零部件厂商，公司供货的产品主要用于生产赛力斯的增程式发动机的缸体、缸盖等，另外公司其他的客户生产 M9 汽车的刹车盘，目前对覆膜砂的需求量很大，因此公司是参与了赛力斯产业链的。

6. 能介绍下 2024 年的经营情况吗，同时请介绍下 2024 年的研发情况？

公司 2024 年一季度营业收入 19,300 万元，同比增长 8.83%，归属于上市公司股东的净利润 2,812 万元，同比增长 51.30%。

一季度经营情况处于正常增长。2024 年公司的研发仍将集中在铸造材料领域，包括环保型覆膜砂、无机粘结剂等环保低排放的产品以及铸造废（旧）砂再生技术和设备的升级和改进。

7. 目前重庆把新能源车的产业链打造放在比较重要的位置，请问贵公司是否考虑深度参与新能源汽车项目？

我们一直很关注新能源汽车的发展，现在的产品也越来越多的销售到新能源车的零部件生产制造企业，公司也和越来越多的新能源车零部件生产厂结成了深度合作的关系。未来对新能源车的发展，我们将继续关注，特别是新能源车车身零部件的生产制造工艺的发展。我们通过材料研发、改进，提供更环保、更高效的铸造材料给生产厂家，帮助生产厂家实现铸造生产过程更高效，产品质量更稳定，过程更环保的目标。另外，我们也会关注生产工艺发展过程中带来的新工艺、新材料的应用，不断地推广新产品、新业务，更深度地与新能源车发展相融合。

8. 公司 2024 年对长安汽车的供货量是否有提升？

公司 2023 年对长安汽车的供货量与 2022 年比持平；2024 年一季度对长安汽车的供货量也同比持平。

9. 公司在铸造砂制备的砂芯方面的技术是否具有核心优势？

砂芯制备核心主要在于覆膜砂的质量及砂芯生产过程的管理。公司自己生产各种型号的覆膜砂，并且有稳定的质量和领先的技术，同时公司的再生砂技术也有利于降低覆膜砂成本。公司有多年的砂芯生产经验，包括生产组织，现场管理等都有丰富的经验，能够确保生产的砂芯拥有可靠的质量和尽量低的损耗和成本。各方综合优势的结合，是公司为客户提供直接质优、价低、稳定可靠的砂芯产品的核心优势。

10. 预计自采石英砂带来多少毛利率增长？

自采石英砂对于公司的覆膜砂产品能够提高毛利率，但根据产品的品种不同，产品的产地不同，带来的影响也不同。公司增加自有砂矿的主要目的是从战略角度考虑，天然石英砂矿未来的

开办难度越来越大，加上国家要确保油气战略资源的安全，对石英砂的用量会不断增加，所以自采石英砂从确保公司原料资源稳定，大幅提高公司在石英砂市场的占有率等方面具有战略意义。随着公司新办石英砂矿的投产，自产石英砂产量能够达到 300 万吨以上，这样公司能够在全国范围内加大布局，大幅提高石英砂原砂的销量，更全方位地为下游客户提供更多的产品和服务，确保公司在铸造行业和压裂支撑剂行业占据更稳固的领先优势。而原砂的销量增加，可能会影响总体的毛利率，但会带来营业收入和净利润的增长。

11. 再生砂的商业模式，是卖产品还是设备？

目前公司再生砂的商业模式有两种，一个是回收客户的废砂，经过再生后，直接将再生砂销售给客户使用；另外一种是在回收客户的废砂，经过再生后，把再生砂作为原材料替代新砂使用，生产成覆膜砂后，销售给客户。目前第二种占主要比例。公司的再生设备是自主研发且具备自主知识产权的，和同类设备相比具有高效率，低能耗，无污染的特点，所以没有直接对外销售设备。未来公司在考虑生产一些小型化的再生设备销售给小规模的客户，满足市场的需求。

12. 2023 年以来公司盈利增长较快，主要原因是什么？

2023 年公司盈利增长较快，主要来自销量增长、新产品新市场销售和降本增效三个方面。2023 年铸造和压裂支撑剂行业情况均有所恢复，产品需求量增大；其次，公司围绕经营目标拓展和优化市场布局、调整产品结构，新产品实现销售的同时打开了新的市场领域；同时，公司通过提升生产组织和管理能力，实现规模经济、降本增效，使公司盈利水平得以提升。

13. 新能源车是否相对于燃油车铸件较少？新能源车渗透率提升对公司业务是否有影响？

新能源车的发展并不一定带来铸件的减少。一方面新能源车减少了发动机的铸造需求，但新能源车由于轻量化需求，在车身部件上反而增加了很多铸造件替代以前使用的冲压件。我们观

	<p>察，新能源车目前在国内销量占多数的还是混动增程式，而这部分仍然有发动机，仍然需要使用铸造工艺生产。反而由于新能源车对车身重量的敏感，导致厂家都追求轻量化，原来部分采用的冲压、焊接工艺生产的车身底盘件如前后副车架等，现在为了轻量化，改用铝合金生产，包括压铸也包括砂型铸造。所以新能源车的增长对铸件的需求是个此消彼长的过程，目前看，并没有明显导致对铸件的需求量下降。而新能源车的发展，带动了一批零部件厂商为适应轻量化的需求，更多的采用铸铝工艺生产，就需要一个具备稳定质量和环保性能的产品，同时还要有好的再生技术和能力的铸造材料规模企业进行长期稳固合作，这给公司的业务带来了新的机会。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年5月7日