

证券代码：836961

证券简称：西磁科技

公告编号：2024-075

## 宁波西磁科技发展股份有限公司 投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

### 一、投资者关系活动类别

- 特定对象调研
- 业绩说明会
- 媒体采访
- 现场参观
- 新闻发布会
- 分析师会议
- 路演活动
- 其他

### 二、投资者关系活动情况

活动时间：2024年5月13日

活动地点：公司通过全景网“投资者关系互动平台”

(<https://ir.p5w.net/>)采用网络方式召开2023年年度报告业绩说明会。

---

参会单位及人员：通过网络方式参加公司 2023 年年度报告业绩说明会的投资者。

上市公司接待人员：公司董事长兼总经理吴望蕤先生；公司董事会秘书兼财务负责人洪晶惠女士；保荐代表人朱翔坚先生、邹文琦先生。

### 三、 投资者关系活动主要内容

本次业绩说明会通过年报视频解读等形式对公司情况及 2023 年经营业绩情况进行了介绍。同时，公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复，主要问题及回复如下：

**问题 1：公司在产品高效化、智能化、节能化方向上有哪些亮点和落地？这能否成为新的业务增长点？**

**回复：**尊敬的投资者，您好。公司深耕精细除铁领域二十余年，始终致力于提升技术水平和产品性能，公司不断完善从普通永磁除铁设备到自动永磁除铁设备、电磁除铁设备的产品迭代升级，并在电子材料行业实现了自动永磁除铁设备的产业化应用。从普通设备到自动化设备，再到电磁设备，产品更高效化、智能化。随着下游存量设备的更新需求及下游锂电、化工、食品等行业技术革新需求，自动化产品和电磁产品预计将成为新的业务增长点。感谢您的关注。

**问题 2：股票持续下跌，公司后续经营有没有考虑过提振股价的具体措施？**

**回复：**尊敬的投资者，您好！良好的市值是公司和全体股东共

---

同的愿望，也是公司努力的方向。二级市场的走势受宏观政策、行业环境、产业需求等多重因素的共同影响，呈现一定的波动性。公司管理层对市值管理的规划与措施体现在以下方面：1、提高经营业绩：练好内功，提质增效，通过加强内部管理和运营效率，提升公司的盈利能力和市场竞争力；2、优化信息披露：确保信息的及时、准确传递，增强与投资者的沟通，提升透明度；3、增强投资者回报：公司保持了利润分配政策的连续性和稳定性。感谢您的关注。

**问题 3：年产 2 万台磁力过滤设备的数字化车间改造项目进度如何？必要性是什么？项目是否能按预定计划收回项目成本并产生效益？公司 SAP S/4 HANA 项目将会对企业的内部管理带来哪些的积极影响？**

**回复：**尊敬的投资者，您好。截至 2023 年 12 月 31 日，公司年产 2 万台磁力过滤设备的数字化车间改造项目已投入金额为 912.52 万元，投资进度为 22.81%。SAP S/4 HANA 项目为在公司现有 PLM、SAP B1 等数字化及信息化系统的基础上，结合公司业务扩张对信息化管理手段和工具的切实需求，从公司的生产、销售、财务管理、人员管理、数字化设计及制造工艺等多角度出发，建设数字化工厂。公司将搭建定制化软件系统平台，实现各部门间的信息互通，统一集成、高效、灵活的数字化管理平台将为公司的经营管理决策提供数据支撑。该项目不直接产生经济效益，但该项目的实施将优化现有的生产工艺，提升生产效率，实现高效、连续化的生产流程，提升产品质量以及产能，并同时减少操作人员，节省人工

---

和质量成本，从而进一步提高公司产品的一致性、稳定性和经济性，实现产能突破和盈利水平的提升，保障公司持续稳定发展。感谢您的关注。

**问题 4: 2023 年公司营业收入和净利润均实现了增长，请问这一增长的主要驱动因素是什么？**

**回复:** 尊敬的投资者，您好。公司 2023 年营业收入和净利润增长的主要驱动因素主要有：

外部因素：1、下游新能源行业设备需求增加；2、2023 年上游镨钕金属原材料下降引起产品毛利率上升；

内部因素：1、公司技术和产品的持续研发能顺应市场和客户的新需求，报告期内，公司对自动永磁除铁设备及电磁除铁设备进行优化，能适应新能源全产业链客户需求，同时将自动永磁除铁设备推广至了化工及食品行业；2、公司产品质量稳定，在行业内积累了良好的口碑。公司产品为非标定制化，做好产品售后维护将提升客户使用感，增强客户粘性。公司有对应的自动化产品和电磁产品的售后团队，做好售后技术支持，不断向下游品牌和服务端延伸。3、精益生产和流程化管理提高内部管理效率。公司自 2018 年起开展精益生产和流程化管理至今，2023 年度逐步开始数字化车间项目，均有利于公司提高管理效率，降低管理成本。

感谢您的关注！

**问题 5: 公司 2023 年研发投入如何，主要用于哪些研发领域？行业平均水平是多少？是否有持续研发创新能力？保持持续获得**

---

## 专利和软件著作权？

**回复：**尊敬的投资者，您好。2023 年度，公司投入研发费用 782.50 万元，占营业收入的 4.14%。研发项目主要包括磁棒封板激光自动焊接工作站、筛网氩弧焊自动焊接工作站、电磁控制柜、EMS300 高性能电磁除铁器、自动清理旋转除铁器的开发等项目，对应公司焊接工序的升级、电磁除铁设备及自动永磁除铁设备的研发。公司研发占比与行业平均水平趋同。在持续创新方面，公司高度重视产品、技术、工艺的研发，经过多年的研发积累，整体技术研发与创新能力处于行业领先水平。公司始终坚持以市场为导向的研发计划安排，建立健全研发体系，推进自主研发，为了保障在研项目的质量，推动公司研发工作的持续、稳定发展，公司不断加大研发工作的资源投入，为公司的技术创新、人才培养等创新机制奠定了物质基础。同时，公司注重加强专业技术培训，通过内部技术培训、前沿问题研究、行业论坛、行业内公司交流等形式，不断提高研发人员的研发能力及整体素质，保持公司研发团队的创新性。专利与软著作权上，截止 2023 年末，公司共拥有 4 项发明专利、21 项实用新型专利和 1 项计算机软件著作权。感谢您的关注！

**问题 6：2023 年公司产能利用率如何？2024 年一季度产能是否有提升？公司业绩下滑有没有改善？**

**回复：**尊敬的投资者，您好。公司目前的产能利用率能够应对目前大部分的订单需求，但由于公司产品为非标定制件，永磁除铁设备的产能制约于焊接工序，电磁除铁设备由于设备体积大，现有

---

生产场地较为局促。故公司对应开展年产 2 万台的磁力过滤设备的数字化车间改造项目及年产 300 台电磁除铁设备项目，募投项目的开展将进一步提升公司产能。2024 年第一季度，公司销售收入同比下降，主要原因如下：（1）下游锂电行业需求减弱。公司产品为磁力过滤设备、磁选棒等，可广泛应用于电子材料、化工、食品、医药等行业，用于过滤物料中的铁磁性杂质。报告期内公司收入大部分来源于下游锂电行业，锂电行业在经历了近几年快速发展后，2023 年锂电企业投扩产的集中释放叠加下游需求增速放缓，导致了产业内的结构性过剩。下游对锂电设备需求减少，或部分项目处于延缓招标、延缓开工的情况。（2）2022 年新增订单量大，导致 2022 年底有 2,466 万的发出商品，大部分于 2023 年一季度确认收入，故引起 2023 年一季度收入金额高。（3）公司于 2024 年 1 月 1 日切换 ERP 系统，由原 SAP B1 升级至 SAP S/4 HANA，一季度为新老系统切换的磨合期，存在系统运行不畅、生产交货慢等问题。（4）2024 年锂电行业随着国内包括半固态电池、钠离子电池等新产品新技术的研发，将带来对磁力过滤设备的新增需求；另一方面国内部分存量客户因设备更新或技术升级，存在以自动化设备替换原普通设备的需求。此外，随着国内锂电企业出海布局国外市场，海外市场对磁力过滤设备的需求将逐步放量。（5）除锂电行业外，公司管理层也积极布局化工、食品等行业。公司在 2024 年成立了厦门分公司，组建了新的销售团队。公司业绩短期承压，对外将通过参加展会等方式积极开拓市场，努力提升经营业绩；对内将持续开展精益生产

---

管理，通过募投项目数字化车间的实施提升管理效率。感谢您的关注。

**问题 7：公司海外业务的经营情况如何？在海外业务上，公司的主要竞争优势和计划是什么？**

**回复：**尊敬的投资者，您好。2021-2023 年，公司海外业务收入分别为 3,887.46 万元，4,039.07 万元，3,998.35 万元。公司的主要竞争优势为产品优势和服务优势，公司的产品开发路径为自普通永磁除铁设备到自动永磁除铁设备，再到电磁除铁设备；公司产品为非标定制化，做好产品售后维护将提升客户使用感，增强客户粘性。公司已组建自动化产品和电磁产品的售后团队，做好售后技术支持，不断向下游品牌和服务端延伸。公司对海外业务的开拓主要包括海外本土企业的拓展及国内企业的出海需求。一方面积极与现有海外客户取得合作，推广公司自动化产品；另一方面，随着下游锂电企业出海需求增加，做好相应的产品及售后服务。感谢您的关注。

**问题 8：公司 2024 年发展规划和经营目标如何？对 2024 年的业绩表现有怎么样的预估？**

**回复：**尊敬的投资者，您好。2024 年，公司管理层将带领各部门有序开展经营管理工作，力争实现公司业务的高质量发展。产品端，将继续推进电磁除铁设备和自动永磁除铁设备的进一步优化和研发，以适应下游更多行业的需求；项目端，将重点推进机器人焊接项目的研发及募投项目的建设，推进 mes 项目的落地，进一

---

步提高管理效率；市场端，通过展会、网络等方式推介，进一步深入新能源全产业链，同时加大对化工、食品、医药等其他行业的营销力度。2024年业绩与市场环境、下游需求、行业政策等因素相关，公司将密切关注市场行情，深挖市场机遇，努力提升市场份额。感谢您的关注。

**问题 9：对于中小股东，公司有何特别考量或政策？如何维护良好投资者关系，让所有股东共享公司成长成果？对于股东回报，公司有什么分红或增值计划？**

**回复：**尊敬的投资者，您好。公司高度重视股东权益保护，针对中小股东，一方面公司完善了相应的制度，如累计投票制度等；公司股东大会采用现场投票与网络投票相结合的方式，切实保障股东特别是中小股东的合法权益，股东大会在审议影响中小投资者利益的重大事项时，对中小投资者的表决单独计票。另一方面，公司建立了高效及时的投资者沟通机制和渠道，通过业绩说明会等渠道加强与投资者的双向沟通。公司上市以来，非常重视投资者关系管理工作，制定了《投资者关系管理制度》，开通了交流渠道，合规披露，通过公司官网投资者联络专栏、年度报告业绩说明会、线上/线下机构调研等多种方式与资本市场积极互动，与股东及潜在投资者保持着良好的交流。2023年度，公司计划以未分配利润向全体股东每10股派发现金红利1.90元（含税），共预计派发现金红利13,450,100.00元。未来公司将根据监管要求和公司制度，综合公司业绩情况、经营发展规划和资金计划等情况制定分红计划，积极



---

回馈公司股东。感谢您的关注。

**问题 10、上市后，如何规划募集资金使用？是否有特定的投资项目？**

**回复：**尊敬的投资者，您好。公司于 2023 年 12 月 21 日在北京证券交易所上市，共获得募集资金净额 12,257.78 万元（含超额配售选择权）。公司对应有两个募投项目：1. 年产 2 万台磁力过滤设备的数字化车间改造项目。截至 2023 年 12 月 31 日，该项目已投入金额为 912.52 万元，投资进度为 22.81%；2. 年产 300 台电磁除铁器扩产项目，截至 2023 年 12 月 31 日尚未投入。

感谢您的关注。

宁波西磁科技发展股份有限公司

董事会

2024 年 5 月 14 日