

证券代码：002381

证券简称：双箭股份

债券代码：127054

债券简称：双箭转债

## 浙江双箭橡胶股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-005

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：_____
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	财通证券：葛子微、李菡、夏晓萍、董琦 国海证券：董伯俊 财通基金：张玉龙 永赢基金：慎胜杰 证券日报：邬霁霞 证券时报：张淑贤 个人投资者：周东亮、王杰、董深林、经威挺、陆钰春 全景网：陈琳、徐婧、周荣、李紫楠、胡坚伟、王成、王磊、王跃党、周道伟 浙江证监局：许文学 浙江上市公司协会：陈静、方怀 投服中心：曹铁、石妍、荣旭
<b>时间</b>	2023年11月1日
<b>地点</b>	公司研发中心展厅、会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事长：沈耿亮 副董事长兼总经理：沈会民 副总经理、董事会秘书兼财务总监：张梁铨 副总经理：包桂祥

交流内容及具体  
问答记录

11月1日下午，公司董事长：沈耿亮，副董事长兼总经理：沈会民，副总经理、董事会秘书兼财务总监：张梁铨，副总经理：包桂祥接待了《了解我的上市公司“股东来了”——走进浙江系列活动》双箭股份专场。来到公司的嘉宾参观了公司产品展厅、文化展厅，了解公司发展历史、行业状况、公司经营情况，并就关心的问题与公司高管进行了沟通、交流。

与嘉宾沟通交流的主要问题如下：

**1、传送带行业发展前景如何？目前行业竞争格局？**

回答：橡胶输送带行业是橡胶工业的重要组成部分，其产品以经济、有效的方式解决了现代工业散货物料搬运过程中能源、交通、环境、空间、作业效率以及安全生产等问题，其应用领域广阔，市场空间大。在橡胶输送带行业快速发展的同时，当前行业面临着市场增速放缓、行业渐趋集中、同质低价竞争、环境治理趋严等问题。在前期供给侧改革持续推进，环保相关政策的推行，橡胶制品行业的准入门槛提高，资质欠缺的小企业正面临持续性的淘汰，行业内的竞争逐渐向工业规模和综合实力强的企业倾斜，有品牌、资本、技术、产能优势的企业发展空间进一步得到扩大。

**2、公司目前国内外的市场占有率多少？是否有进一步提升空间？**

回答：输送带行业集中度比较分散，正在逐步向头部企业集中。从市场占有率来说，公司目前国内市场占有率大概在14%左右，国外市场占有率比较低。随着公司产能的不断扩大，未来将进一步拓展国内外市场，提高市场占有率。

**3、海外市场战略？有考虑在一带一路区域布局吗？**

回答：海外市场除将产品出口销售给经销商外，持续与国外矿业企业等直接使用客户建立合作关系，直接面向使用客户销售以提高国际市场占有率。随着国家“一带一路”的推进，公司将跟随国企、央企，把握市场机会，目前还没有在“一带

一路”区域的布局。“一带一路”我们做过乌兹别克斯坦的技术援助。

#### **4、公司中长期战略规划是怎么样的？**

回答：公司还是以输送带主业为主，同时考虑产业链的延伸，成立了两个研究院，一个新材料研究院，一个智能输送研究院，未来逐步从输送带制造商向物料输送系统整体解决方案领域拓展。

#### **5、原材料成本控制，比如说橡胶是大宗商品，如何控制好成本波动？**

回答：公司通过与供应商签订集中采购计划，减少采购中间流转环节，以取得合理的采购价格，也将根据生产需求及原材料市场行情把握采购节奏、适时调整备货策略。根据原材料价格调整输送带配方选择合适的原材料。同时，公司加大力度拓展新产品以减少因原材料价格波动导致利润下降的影响。

#### **6、这两年公司毛利率下滑，主要原因？后市毛利率走向？**

回答：这两年毛利率下滑，主要是部分原材料价格（像炭黑）上涨幅度较大，未来随着原材料价格的平稳，毛利率会有所提升。

#### **7、台升生产基地投产后怎么样消化新增产能？**

回答：台升公司建设的 6000 万平方米为织物芯输送带，海外市场使用织物芯输送带较多，发展空间大，而公司海外市场占有率较低，海外市场是公司未来拓展的一个方向。国内市场来说将提升普通输送带市场份额。同时，生产一些标准化的产品通过经销商实现销售。

#### **8、公司下游是煤炭、港口、钢铁、水泥、火电。这五大行业，都是大行业大企业多，下游行业的需求度变化？公司与客户的议价关系？**

回答：下游行业与国家宏观经济有一定关系，输送带需求基本保持平稳。下游客户基本采用招标采购。

**9、养老产业和公司主业看起来没有关系，为什么要涉足养老产业？这块业务的最新情况？养老产业未来怎么规划？**

回答：公司是福利企业，并资助当地养老院，与养老有一定的渊源，公司看好养老产业未来发展。目前养老业务保持稳定发展，如有合适项目会继续扩大规模，主要是做公建民营项目，政府建设再由公司负责运营，经营模式为医养结合，在养老院的基础上配套护理院，在建立稳定经营模式后向外复制。

**10、双箭股份的 ESG 做了哪些实践和工作？**

回答：公司是制造业单项冠军示范企业、省绿色工厂、节水标杆示范企业，也是行业唯一一家产品+工厂碳中和双认证企业。在践行 ESG 方面，双箭从设计端源头把控，逐步替换并实现无毒无害设计；从生产过程、使用过程和产品报废的全生命周期考虑对环境、人体的影响等。同时，公司积极研发、生产各种类型轻量化、低滚阻节能的环保输送带产品。在绿色能源使用方面，公司现有车间实现光伏全覆盖，用于车间生产、照明及厂区空调制冷供暖等用电；新建项目光伏覆盖率 100%，进一步提升绿色能源利用率。公司实施积极的现金分红政策，回报股东。此外，公司还不忘社会责任的进一步实践，资助当地教育建设。2023 年也荣登首届民营上市公司 ESG 评价 TOP40。

**11、双箭股份是民营企业基因，现在前五大股东里也有地方国资，这种股东结构对于公司发展的影响？**

回答：引入国有资本有利于进一步优化公司股权结构，加深公司与国企之间的战略合作，并借助国企强有力的资金及资本优势、政策资源、业务来源、银行渠道等，为公司长期战略发展布局提供全方位的支持，不断提升公司的行业地位和竞争优势，为实现公司的长远发展提供有力保障。

**12、双箭股份的企业文化特点？**

回答：公司的企业文化主要还是家文化，很温馨。公司就是一个大家庭，相互帮助，共同成长。

	<p><b>13、公司在输送带企业里面也是龙头企业，主要有哪些竞争优势？</b></p> <p>回答：公司主要竞争优势是产品品质好、使用寿命长、性价比高，特别是高科含量的节能输送带、管状输送带、陶瓷输送带、索道输送带等是行业中的佼佼者。</p> <p><b>14、对长距离输送带的发展空间公司怎么看待？</b></p> <p>回答：长距离输送带按现在市场发展状态看，部分由汽车运输改成长距离运输，如长江沿岸由汽车运输改为输送机运输。汽车运输方式存在道路压坏、安全事故、粉尘灰尘多等方面的问题，后期点对点的运输还是会使用输送机运输。使用输送机运输的好处是经济、环保、安全。后期，国家环保要求，企业自身降成本，安全等方面考虑将会形成输送带需求的增量。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>无</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件</p>	<p>无</p>