

证券代码： 001288

证券简称：运机集团

四川省自贡运输机械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）
活动参与人员	博时基金、国海富兰克林、景顺长城、西部利得、华夏基金、善思投资、浙商证券及个人投资者
时间	2024年2月22日（周四） 9:30-12:00
地点	四川省自贡机械运输集团股份有限公司 418 会议室
形式	现场交流
上市公司接待人员姓名	吴友华、吴正华、罗陆平、张景龙、李建辉、何洁
交流内容及具体问答记录	<p>1、国内经济预期偏低，国内场景气度及订单展望？</p> <p>国内经济下行，进入高质量发展阶段，国家更加重视资源安全和能源安全，全面启动了新一轮找矿突破战略行动（自然资源部 2023 年 7 月），前期停产矿山陆续复产，诸多大型矿山新建、改扩建项目加快了投资开发节奏，国内矿山输送系统的市场需求较好。同时，我们注意到，国内市场呈现出大项目逐年增多，小项目减少明显的特点。大型项目对输送系统在智能、环保和长距离、大运量的高效输送等方面的要求高，具有技术、规模等优势的行业头部企业更有竞争力。</p> <p>对国内市场，公司更看好矿山（铁矿、煤矿、铜矿、金矿、镍矿、铝矿、锂矿等）、冶金等行业，并专门组建了煤矿业务团队。目前，公司对各跟踪项目的前期把控比较好，有 2 个 3 亿规模以上的项目基本敲定，具体以公告为准。预计 2024 年国内新增较多订单。</p> <p>2、海外市场公司的拓展思路？</p> <p>在我国固定资产投资逐步趋于平稳的情况下，中材国际、中钢股份、中冶赛迪、上海电气、中国电科等大型企</p>

业在国家“一带一路”战略引领下，在非洲、东南亚、中东、南美洲、印度等地的工程总承包业务量不断增长，为公司提供了良好的海外发展机遇。

近年来，公司与宝武集团（中钢股份）、中国有色、中电建、哈电集团等大型国央企携手开展“一带一路”业务，跟随出海。目前，公司的输送系统产品已在俄罗斯、土耳其、马来西亚、越南、印度尼西亚、阿尔及利亚、尼日利亚等多个国家的项目上运行，为“一带一路”国家带去先进、环保、高效的输送机械设备和运维服务，并得到了客户的广泛认可。

2023年以来，公司跟随出海与主动出海同步推进，在新加坡设立了海外业务总部，重点在非洲、东南亚、南美洲、澳大利亚、中东、印度等国家和地区开拓市场，与淡水河谷、青山实业、德龙钢铁、印尼金光集团等客户深入接触，并取得了一定突破。公司成功中标全球最大的铁矿石项目西芒杜铁矿，中标金额 12.79 亿元。该项目由全球矿业巨头力拓联合韦立国际集团、宝武集团等企业共同开发，投资总规模 200 亿美元，达产后年产能 6000 万吨（力拓占股 2700 万吨）。

未来几年，公司将继续深入实施“业务国际化”战略，加强国际化人才引进和培养力度，在重点国家和地区设立办事处，深耕当地市场。以西芒杜铁矿项目、西部水泥埃塞项目、中钢巴西公司、印尼三林公司合作为契机，继续加强对中资企业海外项目的跟踪、研究和服务，继续深入开发全球 40 大矿企客户。

公司将以“项目个性化定制+全生命周期运营+全球化贴身服务”的合作模式，充分发挥带式输送机长距离、大批量的运输优势，有力支持下游客户全球化发展，实现合作共赢。

3、公司目前的在手订单情况？近几年每年新签订单

情况及国内外结构？客户结构？未来几年的订单预期？

1、截止 2024 年 1 月，公司在手订单超 20 亿元。

2、2021-2023 三年新增订单情况

2021 年：9.07 亿，2022 年：14.42 亿，2023 年：20.22 亿。

3、海外收入占比

2022 年：10%，2023 年：近 20%，预计 2024 年：60%+。

4、未来几年订单预期

近年来，随着国内经济形势变化和国外大型矿山投资建设步伐加快，公司提前进行规划布局，目前在手订单充足，其中海外订单占比超 70%。近几年的新增订单集中主要在矿山（铁矿、铝土矿、煤矿等）及其配套物流、冶金等行业，市场需求持续向好。

结合公司历史订单情况、产能释放因素及未来发展趋势，预计未来公司订单将持续大幅增长。

4、行业集中度偏低，是否说明行业竞争壁垒偏低，公司如何提高自己的市率？

矿山输送设备及一体化服务市场规模大，厂家众多，但能提供整体解决方案、成套输送系统的企业并不多，也就 6-8 家。公司是国内唯一一家以带式输送机为主业的上市公司，在长距离、大运量、大带宽、节能环保输送机深耕多年、特别在管状带式输送机和超长距离曲线输送机上积累了丰富的设计制造和执行经验，竞争优势明显。

公司凭借先进的设计技术水平与制造工艺，完成了多个国内外难度系数较高的物料输送系统方案，如中国水电八局向家坝砂石工程骨料输送项目、印度尼西亚塔里阿布岛选矿系统项目等。经过多年来在输送机械行业深耕细作，公司在市场中积累了较高的美誉度和客户忠诚度，并积累了丰富的客户资源。

未来几年，公司内生性增长和外延式扩张并举，在练好内功的同时深耕国内国际两个市场，借助上市公司平台优势，通过并购重组等方式整合行业上下游资源；创新业务模式，项目定制化交付和备品备件、运维管理及一体化服务上持续发力，向耗材要效益，用服务创效益。企业将不断提高自身综合实力，快速提升市场占有率，致力于将

运机集团打造成为“全球领先的智能矿山输送系统整体解决方案服务商”，引领行业发展，推动技术进步。

5、公司应收款回款怎么解决？是否会有雷？

应收账款回款主要受公司业务模式、项目投资规模、总包工程建设工期长短、终端业主结算进度等多种因素影响，形成客户回款周期较长、应收账款余额大的情况。

公司客户均为资信状况良好、综合实力较强的央企、国企及大型外资、民营企业集团、上市公司、行业头部企业，尽管付款周期较长，但该等客户还款能力不存在重大风险。

为降低公司应收账款，公司采取了多种举措，一是尽量压缩产品交付周期，进而提升速度；二是成立专门的收款办公室对重点客户进行清收；三是逐步引入融资租赁公司，通过厂商租赁的方式为客户提供金融服务，进而加强公司货款的回收。

6、未来资产注入及外延并购的预期？

证监会大力支持上市公司通过并购重组提升投资价值，特别是当下 IPO 发行节奏放缓，会有很多拟上市企业选择并购重组方式实现资产证券化。运机集团将用好并购重组工具，抓住机遇注入优质资产，实施兼并整合，通过自身的高质量发展提升投资价值。

正在推进的澳洲 VLI 输送机资产收购项目是运机上市后的首次尝试，同时我们也在密切跟踪其他项目。

根据公开信息，行业上下游的华电重工、宝通科技等企业为提升自身投资价值，转型发展风电、氢能或游戏等行业，打造企业第二增长曲线。在不影响现有主业持续健康发展的前提下，运机集团也会积极尝试，主动寻找优质项目，培育打造第二主业。

7、老板增减持的计划？

1、关于减持：运机集团实际控制人、控股股东、董事

长吴友华先生未来几年没有减持计划。企业上市后，董事长的主要精力还是聚焦在企业的发展上，也做了很多调整、布局 and 安排，有些效果已经显现。董事长在 25 岁实业创业，产业情怀很深，一心一意想把企业做大做强，为社会做出更多贡献，为投资者创造更多价值，为企业员工提供更大事业发展平台。

2、关于增持：根据运机集团 IPO 时关于稳定股价的承诺，在启动稳定股价措施的条件被触发（企业上市后 3 年内，公司股价连续 20 个交易日低于最近一期经审计的每股净资产值）后，将依次采取公司回购 A 股股票、控股股东增持及董事、高级管理人员增持等措施以稳定公司股价，回购或增持价格不超过公司最近一期每股净资产。

节前公司股价非正常下跌，管理层对此高度关注，也做好了稳定股价的相关安排，并及时就公司经营情况与相关投资机构进行了交流，回应市场关切。经营团队对公司的发展非常有信心，但也会继续关注二级市场变化，做好预案，有效应对。

8、公司增长持续性及可预测性如何判断或解决？

1、练好内功，夯实基础。持续优化研发、采购、生产、销售团队及激励机制，通过内部挖潜，在成本控制、产品质量、技术创新等方面持续提升，以更好满足下游客户需求。公司近期会实施第一期股权激励计划，进一步调动经营团队和业务骨干队伍的积极主动性，鼓励大家创造性地开展工作，立足平台创业，与公司共进退、同发展。

2、业务聚焦大客户、大订单与长期战略合作。继续巩固扩大与中国中钢、中电建、中能建、中交集团等工程总承包方的合作，形成紧密合作关系，长期伴随出海；同时在东南亚、非洲、拉美等地扎根发展，在矿区提供就地配套的一体化服务和智能运维，进一步扩大与友商的竞争优势。国内业务方面，深耕矿山（煤矿等）、冶金等市场，与

	<p>中国神华、陕煤、晋能、山东能源等九大煤企形成战略合作。</p> <p>3、整合产业链上下游，打造运机生态圈。未来的竞争不仅仅是个人能力的竞争，而是能否掌控产业生态链及合作伙伴的竞争。公司将借助上市公司平台优势，通过市场化并购重组，在产业整合上持续发力，引领行业持续健康发展。</p> <p>9、为什么过去几年利润没增长，今后一段时间利润是否会快速增长？</p> <p>公司一直深耕输送机械主业的研发、生产和销售，2021年随着公司登陆资本市场以来，以及随着公司国际化战略的推进，公司订单大幅增加，公司主要采取“订单式”的生产模式，产品设计、产品生产、产品运输、产品交付、产品验收调试等需要经过较长的时间，一般需要3个月-1年的时间周期，个别运输距离较长、生产设计较为复杂的项目需要更长的时间周期，但现有生产线标准设计产能为9万米，公司产能利用率连年饱和，2022年公司产能利用率为120%，现有产能严重不足。2023年，公司露天大运量节能环保输送装备智能化生产项目唐山基地建成投产，2024年一季度预计自贡基地将投产运行，上述基地的投产，将有效缓解公司产能不足的局面。同时，公司智能输送机生产项目即将开始建设，项目建成以后，将增加产能4万米。</p> <p>随着公司产品交付能力的提升、多项降本增效措施的推进、业务模式的创新和上下游行业的并购整合，预计公司利润将快速增长。</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（如有，</p>	<p>无</p>

可作为附件)	
日期	2024年2月22日