

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： 2024-002

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	天风证券、光大证券、中泰证券、民生证券、广发证券、东北证券、开源证券
时间	2024年4月3日（周三） 10:00-11:00
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	线上交流
上市公司接待人员姓名	吴正华、罗陆平、李建辉、何洁、胡思睿
交流内容及具体问答记录	<p><b>1、公司 2023 年应收账款大幅提升？之后如何规划？</b></p> <p>公司应收账款大幅上升与公司的业务模式、客户类型、交货周期等相关：</p> <p>第一与公司的业务模式相关。公司业务模式为根据客户需求特点定制化设计、开发和生产产品。多数情况下，公司客户为总包方或业主方角色，公司的散料输送系统为下游业主方整体工程的一个环节，业主方整体工程施工、验收与结算进度将一定程度影响客户与公司的款项结算。若整体工程按照预期规划执行，则客户与公司结算基本符合合同约定，应收账款回款较快。但整体工程实施过程中，不可控因素较多，例如：项目征地、土建方案调整、其他相关工程延期等因素均可导致整体工程工期延长，进而影响客户对公司的回款。</p> <p>第二与客户类型相关。公司客户中存在较多的央企和大型国企，该类客户在通过产品验收后，其内部请示、签批等请款流程较为复杂，造成实际付款进度相对于合同约定有所延后。</p> <p>第三与公司产品的交付周期有关。公司的产品交付周</p>

期相对较长，客户按照节点付款。加之客户类型原因，导致公司可能存在未严格按照节点收回货款的情形。

总体来说，上述因素影响了应收账款的回收，但基于较为优质的客户群体，公司应收账款风险可控。但鉴于应收账款占比高、金额较大，公司管理层高度重视，一直寻求各种解决措施，2023 年公司成立了货款清收的专门机构，负责应收账款的清收，效果比较明显。今年以来，公司已召开了多次专题会议，出台了多项措施，加大了激励和考核力度，促进应收账款的回收。同时，公司也会尝试通过融资租赁（厂商租赁）等方式，进一步降低应收款余额。

## **2、公司业务核心竞争优势在哪里？是否会考虑第二增长曲线？**

（1）公司业务的核心竞争优势主要在以下几个方面：

第一，团队优势：我们有一个紧密团结、精进的、年轻化的经营团队；

第二，研发优势：我们有一个强大的研发基础，打造了一个高质量的研发团队，在行业中都是非常强大的；

第三，市场和竞争优势：公司专注于发展带式输送机几十年，在行业内创造了不少的优良成绩，打造过多个“世界第一”、“亚洲第一”的项目，积累了良好的口碑；

第四，资质优势，我们具备行业中为数不多的一级总包资质，这也是我们一个突出的竞争优势。

（2）是否考虑第二增长曲线：

公司经过多年的积累，主营业务发展良好，董事长和经营团队也一直致力于追求更好的发展，回报股东。所以我们一直在积极地寻求和探索更大的发展机会。公司现在账面现金充裕，主业经营良好，在立足主业的同时，抓住 IPO 从严之机遇，积极推进和打造第二增长曲线。

## **3、大股东现在持有可转债的情况？**

公司经营状况良好，订单充足，管理层对业绩高增长充满信心，大股东、实际控制人目前还没有减持计划。

**4、公司近几年在主营构成占比上，无论是按照产品分类还是按照地区分类，都有较大的变动，在这方面公司是否有什么着重发展的方向或者重点关注的市场，能否展开讲讲？**

公司紧跟国家“一带一路”战略，重点关注走出去，建筑建材、钢铁等行业处于低景气状况，对我们来说会有一些影响，我们的发展方向，重点放在稳定国内市场的同时，更多的开拓海外市场。

在海外市场，今年公司会有新的布局，尤其会在东南亚、非洲、南美和澳洲这些方向进行。在之前的公开披露信息中，提到的几内亚地区，我们获得了较大的订单，同时我们也在澳大利亚和东南亚已有相关的布局。

加强海外市场推广的同时，我们会在行业客户中更为聚焦，今年我们在整个公司内部会议中，已经对煤炭、电力、冶金等矿山行业做了专项的销售部署，成立专业专项团队进行推广，目前取得的效果良好。

**5、公司可债券自去年 9 月发行，公司股价自今年 2 月份以来一直上涨，目前股价已接近触发强赎的价格，未来预期会执行强赎吗？**

年前的非理性下跌，公司高层非常关注，2 月以来，公司股价已经得到一定的修复，公司的价值得到一定的体现。公司主业发展良好，现金流充沛，未来发展的机遇很多，管理层对未来的业绩充满信心，之前也没有进行向下修正，目前不会考虑强赎。

**6、公司如何获取订单？以及对 2024 年订单的预期？**

(1) 公司历经数十年发展，是中国输送机行业的领军企业之一，我们获取订单主要从以下两个方面：

第一，传统的优势合作伙伴，包括中材、中钢、中冶

等大型央企国企，都已经保持了长期的合作，客户对于我们高质量的技术能力和交付能力有很高的认知以及认可程度，对持续、稳定的订单有一定保障；

第二，参与市场公开竞争，公司在行业深耕多年以后，我们的计算技术、设计能力非常突出，行业也正向高运量、大带宽、高环保要求的方向发展，原来运量在几百吨就算比较大，单机运输长度在几十米、几百米，现在我们能做到一万吨以上运量，距离可以做到三四十公里以上，我们的技术储备在行业高端市场中，竞争对手是偏少的，我们的技术竞争优势以及交付能力的优势，会在公开市场竞争中，获得较多业主的青睐。

(2) 关于 2024 年订单的预期，目前我们在手订单超过 20 亿，从今年一季度的订单情况来看是持续向好的，我们有充足的订单储备，对订单的需求也转向更高质量的订单，2024 年的订单会在 2023 年的基础上有比较大的增幅。

#### **7、公司 2023 年进行了高比例分红，未来是否具备持续性？以及未来回购开展的计划？**

(1) 公司今年执行 10 派 2.5 的分红方案，分红金额占当年净利润约 40%，另外前期还公布了 1-2 亿元的回购计划，现在已经开始实施，结合下来分红比例还是比较大。现在公司业务持续健康向好，随着海外布局的进展，我们在新加坡以及澳大利亚都成立了新公司，目前在手 70%左右的订单都是出口订单，订单充足，可以持续保证未来业绩的高增长。所以我们的持续性分红是能得到保证的。回报股东是很重要的一个环节，我们希望和投资者们共同分享这个成果。

(2) 前期已经公布了首次回购以及截至 3 月 31 日的回购进展情况，我们还将按股份回购方案有序推进。

#### **8、23 年毛利率下降的原因，24 年毛利率展望？**

(1) 毛利率主要受以下几方面影响：

	<p>第一，产品结构，公司主要产品包括通用带式输送机、管状带式输送机、水平转弯带式输送机，后两者技术难度要求更高，毛利率相对通用带式输送机更高。根据客户的实际情况，公司采用的产品结构类型不尽相同，会对毛利率造成一定影响；</p> <p>第二，生产组织模式，分为自制部分（核心部件）与外购配套部分，其中自制部分较多时，毛利率会相对更高。公司每年根据客户需求组织生产，但不同客户的自制部分和配套部分占比有所差异，将一定程度影响毛利率水平；</p> <p>第三，合同的签署和执行，会有一个周期，如果遇上原材料大幅的价格波动，也会造成对毛利率的影响，但总体上在可控范围之内。</p> <p>（2）24年毛利率展望：</p> <p>为了提升毛利率，公司已经在多个方面做了布局：</p> <p>第一，持续强化研发。通过提升产品的技术水平提升产品的附加值；</p> <p>第二，优化生产布局。公司已在唐山曹妃甸建立了第二生产基地。该地区钢铁生产企业多，通过厂家直购的方式可大幅降低原材料采购成本；同时，唐山曹妃甸具备毗邻港口的区位优势，将大大降低产品的运输成本，尤其是出口产品更为明显；</p> <p>第三，加强内部的控制，公司今年引进了很多优秀的采购人员，通过加强内部控制，提升毛利率。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无
日期	2024年4月3日