

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： 2024-004

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	国海证券、富国基金、南方基金、民生加银基金、融通基金、申万菱信基金等
时间	2024年4月16日（周二） 15:00-18:00
地点	四川省自贡运输机械集团股份有限公司 311 会议室
形式	现场交流
上市公司接待人员姓名	吴正华、张景龙、罗陆平、李建辉、胡思睿
交流内容及具体问答记录	<p><b>1、公司所在行业的市场规模有多大？</b></p> <p>公司主要从事以带式输送机为主的节能环保型输送机械成套设备的研发、设计、生产和销售，是物料输送系统解决方案的供应商。与传统的公路运输、铁路运输方式相比，带式输送拥有安全性能高、运量大、运营成本低等明显优势，是百公里内散料运输的最优选择。</p> <p><b>(1) 关于输送设备国内市场</b></p> <p><b>第一、高质量发展阶段国家更加重视资源安全及开发</b></p> <p>国内经济进入高质量发展阶段，国家更加重视资源安全和能源安全，2023年7月全面启动了新一轮找矿突破战略行动（自然资源部），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，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><b>第二、环保政策驱动带式输送系统替代传统公路铁路运输</b></p>

近年来，由于国家对环保要求更加严格，以及企业自身节能增效的需求，使用输送设备运输散货物料的方式得到了更多的应用。随着节能环保标准要求的不断提高，管带运输相对于货车的优势将更加突出；同时铁路专用线每公里近亿元的高投入和高运维成本也更凸显出带式输送在成本、安全、节能、高效等方面的优势。因此，公司下游客户各类矿山、电力、水泥、钢铁、冶金、港口等行业近年来逐步建设超长距离的带式输送系统项目（5 公里以上），用于替代传统公路、铁路运输，未来超长距离输送设备需求将稳步提升。

### **第三、智能化需求为带式输送设备带来更为广阔的市场空间**

在产业政策出台的背景下，相关部门陆续颁布产业政策支持文件，明确了制造业智能化为重点发展领域。特别是 2025 国家行动纲领明确指出，提高工业领域的智能化程度。随着工业互联网的不断发展和成熟，工业散货物料输送下游的矿山、煤炭、钢铁、电力、港口、砂石骨料等行业也面临着智能化升级改造的需求，也为带式输送行业提供了广阔的市场空间。根据中信证券研究所测算，我国物料输送机械行业（指带式输送机整机设备）在国家产业政策和市场需求的支持下，未来几年市场规模将继续扩大，预计 2025 年行业规模将达到 500 亿元。

#### **(2) 关于输送设备海外市场**

未来几年海外市场发展空间也很大，主要体现在以下几个方面：

**第一**，大国博弈环境下，欧美日韩中等主要经济体近年来在全球范围内争夺资源，同时加快了矿产资源的投资开发进程。力拓主导、投资总规模达 200 亿美元的全球最大矿业项目几内亚西芒杜铁矿在停滞 10 年之后重启，并将在 25、26 年建成投产即是明证。

**第二**，随着国家“一带一路”战略的实施，中钢、中铝、中国有色、中交建、中电建、中能建、中铁建等“中”字头企业作为工程总承包商在全球拿下了近 30%的基础设施建设项目，其中“一带一路”沿线项目超 50%。这些项目对带式输送系统有配套需求，会分包给输送设备企业。运机集团前些年就是跟随这些中字头企业出海，承做了很多大型项目，在与这些中字头企业建立了深度合作关系的同时也积累了丰富的海外大型项目交付经验。

根据商务部发布的《中国对外承包工程发展报告》，2022 年，我国对外承包工程新签合同总额 2530.70 亿美元，其中一带一路新签合同 1296.20 亿美元，占比 51.22%；2023 年，对外承包工程新签合同总额 2645.1 亿美元，其中一带一路新签合同 2271.6 亿美元，占比 85.88%。

这些项目对带式输送系统都会有配套需求，公司也将密切关注。

**第三**，国内大型矿业民企和上市公司这些年在亚非拉拿到了很多矿山（诸如铁矿、铜矿、铝矿等大宗物资，以及镍矿、锂矿、钼矿等新能源相关矿产资源）的开发权，陆续进入投资建设周期。

通过以上分析，公司认为输送设备海外市场（一带一路）规模也不会低于 500 亿。也就是说，国际国内输送设备整机市场规模就在千亿以上，市场发展空间广阔。

## **2、海外市场公司的拓展思路？订单目标？**

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、中交建、中电建等大型企业在国家“一带一路”战略引领下，在非洲、东南亚、中东、南美洲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、中材国际、中国有色、中交建、中电建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，深耕本地市场。以西芒杜铁矿项目、西部水泥非洲项目、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。

订单目标：未来几年海外订单占比 50%+。

**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 3 月底，公司在手订单 24 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：16%，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，公司提前进行了规划和布局，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（铜矿、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。

2024-2026 三年公司将顺势而为，不断挑战自我，力争每年新增订单量能够实现较大幅度增长。

#### 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占率？

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、为什么过去几年利润没有大幅增长，而今年起利润会快速增长？**

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。近期，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，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。

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。

**6、公司对2024年上游成本变化的预期？**

根据公司对钢材、胶带、配套件等成本的研判，预计2024年上游成本不会出现重大变化，对公司2024年度经营业绩不会产生重大影响。

**7、截止一季度末企业在手订单情况以及一季度新增订单情况？**

目前在手订单24亿多元，一季度新增订单7亿，好于去年同期。公司向团队下达了更具挑战性的目标，力争全年新增订单量比去年有较大幅度增长。

### 8、公司创新能力是否有突出的具体实践？

近期，公司在国内首次将索道技术和带式输送机转弯技术相结合，率先突破架空连续输送技术，并成功将该大型悬索带式输送机项目成功交付客户，填补了行业空白，打破了国际垄断。该项目有两大突破：

一是打破国际垄断。过去蒂森克虏伯在中国做的3公里悬索带式输送机项目要价3000万欧元，而运机集团所做的国鑫矿业2.8公里砂石骨料输送项目仅收费2800多万元。运机集团能做后，国外同行将不再享受高额利润，进而给下游客户带来实实在在的好处。

二是公司基于机器视觉技术自主开发的位移监测算法，属输送机行业首次应用。通过单摄像头检测缆索的位移变化实施实时监测和超限预警，及时报警或主动停机。

### 9、输送设备在矿山设备采购成本中的比重？

公司主要客户为各类矿山企业，矿山开发需要采矿设备、过滤设备、破碎磨粉设备、给矿设备、运输设备等多种设备，其中输送设备在矿山设备采购成本中占比约20%左右。

### 10、产能情况？

运机集团IPO前输送机产能9万米，随IPO募投项目投产，将新增产能9万米，即产能达到18万米；可转债募投项目曹妃甸智能输送机制造基地今年投建，25年上半年计划投产后再新增4万米产能，将具备22万米产能。根据公司的经验，22万米的产能能够支持企业二三十亿的业务体量。后续公司不再简单的扩产能，更多是输出项目系统设计能力、品牌和管理，通过小型外包、外协、代工等模式解决产能瓶颈，轻资产运营。考虑公司业务项目个性化定制的特点，各项目客户需求及部品部件配置都不相同，很难标准化衡量单位产值。

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16日