

证券代码：835174

证券简称：五新隧装

公告编号：2024-050

湖南五新隧道智能装备股份有限公司

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（线上会议）

二、投资者关系活动情况

（一）活动时间：2024年5月31日

（二）活动地点：线上交流会

（三）参与单位及人员：开源证券、博时基金、鹏华基金、天弘基金、万家基金、创金合信基金、九泰基金、信达澳亚基金、恒生前海、工银国际、东吴证券、东方财富证券、兴业证券、国海证券、第一创业证券、万和证券、光大证券、恒越基金管理有限公司、浙江墨钜资产、上海冰河资产管理有限公司、上海慎知资产管理合伙企业（有限

合伙)、宁波三登投资管理合伙企业(有限合伙)、拓璞基金、果实资本、上海临信资产管理有限公司、华杉投资、上海汇瑾资产管理有限公司、鸿运私募基金管理(海南)有限公司、海南鸿盛私募基金管理有限公司、博普资产、北京青创伯乐投资有限公司、深圳市明达资产管理有限公司、上海天貌投资、深圳中天汇富基金管理有限公司

(四) 上市公司接待人员

公司董事长: 杨贞柿先生;

公司副总经理、董事会秘书: 崔连莘先生;

三、投资者关系活动主要内容

问题 1: 请介绍一下公司当前的经营情况及未来的发展规划

回复: 公司目前主要有基建隧道装备和矿山开采装备两大类产品, 公司下游市场面向五大领域: 铁路公路领域、水利水电领域、矿山开采领域、海外市场和后市场。

铁路公路领域是目前公司营业收入的主要来源, 在稳步提升铁路公路市场营业收入规模的同时, 公司积极开拓新的增量市场, 包括水利水电市场(含抽水蓄能电站和水电站等)、矿山市场、海外市场和后市场。

公司基于对铁路公路市场的稳步提升和对新的增量市场的巨大空间, 在 2023 年年度报告中, 披露了未来十年的奋斗目标: 通过 10 年的努力, 销售规模力争突破 100 亿元, 打造基建和矿山市场销售规模各占 50%、国内和国外市场销售规模各占 50%、主机和后市场销售规模各占 50%的业务新格局, 产品行销全球 50 个国家, 进入全球工程机械 50 强, 成为世界一流的隧道施工和矿山开采成套智能装备供应商。

问题 2: 请介绍一下铁路公路市场的投资建设情况以及公司在铁路公路市场营业收入稳步提升的依据? 公司对 2024 年铁路公路的发展有信心吗?

回复: 从目前铁路公路的整体投资规模看, 投资规模比较平稳, 铁路公路市场除了新增投资开工项目以外, 正在建设当中的存量项目还有相当大的机械化替代人工需求, 从市场反馈情况来看, 近两年由于安全、人工短缺等因素, 机械化替代人工的需求特别

迫切，持续性的需求仍然强劲。同时，随着“一带一路”的逐步扩展，东南亚、南亚中亚、中东等地区对基建隧道装备的需求也将逐步增加。

2024年上半年基建投资资金存在压力，下半年投资资金应该会得到缓解，需求量应该会有所上升。

问题 3：公司目前参与水利水电市场的情况如何，水利水电市场未来的需求规模有多大？

回复：水利水电市场是公司 2010 年成立起首先进入的市场，公司对水利水电市场非常熟悉并且品牌知名度较高，公司曾参建过白鹤滩水电站、乌东德水电站、溪洛渡水电站、向家坝水电站等国内知名的大型水电站。

目前，公司在全国抽水蓄能电站（以下简称抽蓄电站）建设中参建了大量的项目，由于各个抽蓄电站开工建设时间不同，公司在各个抽蓄电站中参与的设备数量也不同，目前抽蓄电站的销售收入在公司整体销售收入中占比仍较小。根据《抽水蓄能中长期发展规划（2021—2035 年）》，到 2025 年，我国抽水蓄能投产总规模较“十三五”翻一番，达到 6200 万千瓦以上；到 2030 年，抽水蓄能投产总规模较“十四五”再翻一番，达到 1.2 亿千瓦左右；总投资规模或超万亿。同时，雅鲁藏布江水电群已纳入远景规划，其中墨脱水电站计划的装机容量是三峡工程的一倍，投资规模或高达万亿。

预期 2024 年水利水电整体的需求量较 2023 年会有较大增长，公司应用在水利水电项目中的主要设备包括凿岩台车、混凝土湿喷机、智能数字化浇筑衬砌台车、锚杆台车等。

水利水电市场投资规模大、持续时间长，公司高度重视水利水电市场，将水利水电市场作为公司中长期的重要增量市场，专门建立了水利水电市场的销售团队，并针对水利水电市场升级开发针对性的装备产品。

问题 4：公司为何会进入矿山市场？矿山市场空间有多大？开发矿山装备对公司是否有技术挑战？当前在矿山市场的业绩如何？

回复：未来公司要做大做强，必须有新的增长点，而矿山市场前景十分广阔，是千亿级市场，公司的海外标杆企业“安百拓”一年营收超 400 亿人民币；同时，矿山市场又是一个全球市场，更加有利于公司加速走向海外，快速完成“矿山出海”。

公司进入矿山市场，锚定的是非煤矿山，当前以黄金、白银、铜、铁、铅锌锂等金属矿和磷、硫铁等化工矿为主。

在国内矿山市场，首先进入的是一个相对空白的市场，即“中小矿山”，国内矿山中 90%左右属于中小矿山，中小矿山的机械化程度非常低，基本以人工为主，公司从 2022 年开始针对中小矿山研发业内适用断面最小的掘进钻车，可以很好的解决机械化替代人工的问题。目前公司在中小矿山主推掘进钻车和矿用锚杆台车两类产品，后续公司还将持续推出矿山装备产品，进一步完善矿山装备产品品类。

公司在矿山市场中目前以地下开采矿山为主，地下开采矿山装备和基建隧道装备的技术方案类似，不存在大的技术跨越。公司始终坚持一个经营原则：将老产品卖给新客户或将新产品卖给老客户，进入矿山市场，是我们将老产品卖给新客户的一个具体体现。

目前公司进入矿山市场仅三年时间，在中小矿山中五新的品牌知名度已经明显提升，目前主要的矿山客户有山东黄金、新疆有色、湖南有色、紫金矿业等，相信矿山市场将成为公司百亿目标的重要贡献板块。

问题 5：公司目前海外市场情况如何？主要在哪些国家和地区？海外渠道如何建设？

回复：公司进入海外市场两年左右，还处于前期开拓阶段，销售收入在整体营收中占比还很小；俄罗斯、东南亚、中亚南亚、中东和南非等地区是目前公司重点开发的市場，俄罗斯市场是目前需求量最大的市场，也是公司重点投入了人力物力的市场，也针对性的开发了俄罗斯市场的产品。

海外渠道建设的思路：（1）通过一带一路，与央企国企紧密合作，跟随央企国企的海外项目走出去，在当地建立网点，以点带面开发当地客户；（2）在海外重点市场，公司已经建立了海外销售团队，开发本地代理商，并大力开展本地市场推广工作，例如参

加海外展会、拜访当地客户等，最终实现海外本土化。

问题 6：后市场包括哪些？公司对后市场是如何规划和预期的？

回复：后市场主要是指配件销售和维保服务等，公司不仅可以提供五新产品的配件和维保服务，也可以提供其他品牌产品的配件和维保服务。

后市场空间巨大，海外标杆企业“安百拓”每年后市场的收入占比近 70%，也就是 400 多亿营收中，有 280 亿左右是来自后市场的贡献，同时，后市场收入非常稳定，且毛利率远高于主机。公司针对后市场专门组建了后市场团队，力争快速做大规模。

问题 7：几个新的增量市场（抽蓄电站、矿山市场、海外市场和后市场）2024 年的订单情况如何？公司 2024 年的预期增速是多少？

回复：针对几个新的增量市场，公司在组织层面、在人力物力等资源投入方面都特别重视，希望能在较短的时间培育出新的形成规模的增长点，目前由于几个新的增量市场基数较小，订单同比增速较大。2024 年公司仍将围绕做强做优铁路公路主业，大力开拓新的增量市场，力争继续实现较高增长。

问题 8：公司矿山新能源产品销售如何？

回复：目前国家尚未建立矿山锂电设备认证标准，公司已经研发了锂电版智能掘进钻车，一旦矿安认证标准建立，公司的锂电版设备将迅速推向市场。

问题 9：矿山市场相对基建市场的回款情况如何？

回复：当前矿山企业正处于景气周期，矿山客户的支付能力比基建客户的支付能力好很多，付款及时性很好。

特此公告。

湖南五新隧道智能装备股份有限公司

董事会

2024 年 5 月 31 日