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：2026-004

投资者关系活动类别	☑特定对象调研　　☐分析师会议 ☐媒体采访　　☐业绩说明会 ☐新闻发布会　　☐路演活动 ☑现场参观 ☑其他（投资者交流活动）
活动参与单位及人员	国海证券、开源证券、招商证券、申万宏源、华源证券、长江证券、光大证券、华泰证券、华西证券、国信证券、国投证券、财通证券、华泰联合证券、大成基金、融通基金、博时基金、广发基金、紫筹投资、高致投资、明远投资、三合泰投资、棕榈树资本、中汇人寿、创华投资、华创证券、东方证券、南方基金、宝创资本等机构投资者共 53 名
时间	2026 年 11 月 26 日 (周四)9:00-16:30
地点	深圳锐博厂区、深圳柏悦酒店五楼大宴会厅
形式	线下交流、现场参观
上市公司接待人员姓名	运机集团：董事长吴友华、董事吴正华、董事会秘书刘阳、财务总监梅术强、董事兼常务副总经理李敬 标的公司：深圳锐博创始人李焕然、深圳锐博总经理霍存魁先生
交流内容及具体问答记录	**1、公司选择收购锐博的原因？锐博的自动化程度不高，后续将如何提升自动化程度？** 答：公司选择收购锐博，核心在于看好团队。创始人李焕然深耕行业数十年，具备较丰富的外资企业背景，团队以技术、市场人才为主，富有激情，双方团队高度认可。 自动化程度不高主要源于半导体设备的非标准化制造属性：设计、加工、组装、整机调试，以及各组件的质量控制及调试为非标准化过程，目前全流程自动化难度较大，行业整体更依赖技术工人。针对这一点，锐博一方面重视核心技工培养，与院校合作储备基础人才；另一方面在厂内推行师徒制、以老带新，保障效率与品质的持续提升。 **2、面对金属价格波动，美元加息等不利因素下，明年海外矿山装备需求怎么看？公司目前在手订单的交付预期？** 答：输送机主要原材料为钢铁，近三年铁矿石价格波动

	相对较小，铜、油料等波动较大的成本占比较小，原材料波动影响有限。海外订单在谈判时争取以人民币结算，在收到美元后及时结汇，并运用外汇套期保值工具锁定汇率敞口，以降低汇率波动风险，整体风险可控。 目前，公司在手订单四十多亿元，后续将有序推进项目交付。运机本部叠加唐山基地产能爬坡，公司对明年交付有信心。 **3、公司收购锐博后双方如何协同发展？AOI 的投产扩产对锐博的影响？** 答：公司已成立上海启微思特半导体有限公司作为高端制造总部，后续围绕高端装备制造产业链进行布局，并按高精密制造模式实施管理。收购完成后，双方将多方面深入合作、持续深化协同、相互赋能。 就锐博所处行业而言，目前需求端整体未出现明显变化，海外客户扩产计划暂未带来明确的需求增量。行业发展中的阶段性调整有助于行业回归理性、优化竞争格局，也有利于锐博夯实发展基础，行业长期向好趋势未发生改变。 **4、并购整合如何落地？如何发挥双方长处？** 答：合作的核心是相互赋能。一是机制与团队，公司拥有良好的机制，结合锐博现有团队并引入研发、管理等人才，同时探讨与外部团队合作，提升研发与管理能力；二是市场，客户需求较大，此前因产能不足未能充分满足，随着产能逐步释放，有望更好地承接客户需求；三是资金，在装备、人才引进及研发设计等方面持续投入。公司将持续推动团队融合与各方协同，形成发展合力，共同支持锐博长远发展。 **5、公司下一步潜在新方向？出海业务最大风险控制心得？** 答：公司未来主要围绕高端装备制造产业链进行布局。 海外风险控制主要有三点。一是项目风险较低，矿山、

	港口投资规模大，输送机设备通常处于项目后端，前期资金已大量投入，业主停产概率低，项目成功率较高。二是价格波动风险可控，合同按实际油价、运费结算，不锁死固定成本。三是关于地缘政治与关税风险，公司目标市场主要集中在南美、非洲、中亚等发展中国家；南美市场对中国产品、服务认可度高，产品售价整体高于国内，毛利率较高，市场潜力较大。 **6、锐博装备相比进口品牌优势在哪？** 答：锐博作为较早进入该领域的国产品牌，需要经历从学习、对抗到超越的过程。相比进口品牌，优势集中在四点：一是响应灵活，客户有研发改动需求时，进口供应商配合度低，锐博可与客户共同研发、同步验证；二是交货期短，国际品牌交货期较长，且优先大客户，锐博弹性大、交期快；三是服务适配性强，海外人工成本高，用工紧张，锐博可现场驻点支持；四是具备价格优势，锐博与进口品牌技术差距相对有限，进口品牌在技术积累深度和产品稳定性方面经验更为丰富，锐博产品相对更具备性价比。随着应用经验逐渐积累，锐博正在逐步缩小差距。
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	2026 年 11 月 26 日