

证券代码：833943

证券简称：优机股份

公告编号：2024-054

四川优机实业股份有限公司

关于接待机构投资者调研情况的公告

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。

四川优机实业股份有限公司（以下简称“公司”）于2024年5月23日接待了6家机构的调研，现将主要情况公告如下：

一、 调研情况

调研时间：2024年5月23日

调研形式：现场及网络调研

调研机构：江海证券、首创证券、第一创业证券、兴业证券、开源证券、国投证券

上市公司接待人员：董事长罗辑、董事会秘书米霞、财务总监刘平

二、 调研的主要问题及公司回复概要

问题 1：近几年公司毛利率存在波动，但是2023年各项业务毛利率均有增长，甚至有些已经超过了前次毛利率高点，提升逻辑怎么看？

回答：2023年，公司毛利率为27.73%，同比增长了4.41%。增长原因为：公司持续推动产品结构优化，加大高附加值产品的研发投入；持续改善加工工艺，降低产品加工成本；同时通过供应链整合等措施降低采购成本；在市场方面，国内中海油、国家管网等大客户采购需求增加，外销业务运费下降和人民币汇率波动等因素也为公司的盈利水平带来了积极影响。

问题 2：公司目前细分业务所处领域的市场空间如何计算？公司市占率如何？

回答：国内外机械零部件定制领域市场规模巨大，市场参与者数量较多，行业集中度较低，公司虽然在各细分领域的市场占有率不高，但在供应链管理、品牌和客户积累、国际工程经验、技术和人才积累等方面具有一定的竞争壁垒和先发优势。公司一直积极坚持市场拓展，不断扩大客户群体和细分领域的深度进入，未来在航空航天

零部件、页岩油开采设备零件、破碎设备零件、冶金设备零件、清洁能源、环保设备、液压油缸等方面等细分领域有望取得更多的市场份额。在油气化工方面，公司之前的市场主要集中在陆地石油、天然气的输送管道领域，未来的增量市场主要来自于海洋工程、化工、煤化工、炼化、港口储运、撬装配套等领域。

问题 3: 客户的集中度较低，但是中石油、中海油以及加拿大莫纳克、德国添里仕每年的收入占比较稳定，存量客户的订单如何产生？客户开拓的方式能给简单介绍一下？

回答: 针对部分国际及国内客户，公司一直坚持大客户战略，这些客户合作时间长、粘性高，客户本身的供应商体系有较高壁垒，公司凭借优质的质量和服务，在各方面建立了良好的口碑。加之公司的销售量在这些大客户中的采购体系中占比较小，所以未来这部分垂直业务的挖掘空间还很大。同时，因为工业领域的定制化零部件及设备所涉及的行业面广，门类众多，公司拥有的大客户还有很多横向的弹性延伸空间，所以潜在客户群体巨大。2022 年，公司一方面在极具优势的阀门制造、工程矿山机械、液压传动等领域深挖潜力，成功进入葡萄牙、希腊、非洲等新市场；另一方面，成功进入建筑机械、印刷设备等新领域，扩大了公司业务广度。2023 年公司在巩固 2022 年新客户业务开展的同时，凭借阀门零部件、卡车零部件及液压油缸零部件等产品，成功进入了韩国、巴西和印尼等新市场；并在工程机械、流体控制等业务板块进入了更细分的领域，扩大了公司业务广度，不管是在新客户还是在新产品上均有所突破。航空、航天领域目前正处在一个需求增长的阶段，是公司未来主要拓展的业务板块之一。

问题 4: 客户的采购方式是否相同？公司在供货商中的竞争力怎么体现？

回答: ①公司在油气化工领域有部分国有企业客户，主要为国家管网、中海油、中石化等，客户基于特定项目需求以招标方式选取合格供应商。我们通过与客户的沟通交流，深刻理解产品的工况、应用和技术要求，凭借专业的技术能力，良好的工程应用业绩，为工程定制专业的技术方案、提供高性价比的商务报价、满足工程建设的交付能力、以及 24 小时售后响应的执行能力赢得项目。近年来，以国产阀门替代进口阀门是中国工程建设领域的主流方向，公司在产品开发、标准制定、市场开发方面有

自己的优势。②其他国际及国内客户基本通过展会、网络推广、商务洽谈、老客户口碑推广等方式获取订单，针对这些客户，公司在供应链管理、品牌和客户积累、国际工程经验、技术和人才积累等方面具有一定的竞争壁垒和先发优势。

问题 5：航空零部件领域，公司目前业务是否有涉及到一些通用航空的地面基建方面？市场上对于低空的呼声很高，公司对这块的业务布局？

回答：公司目前在航空、航天零部件领域的产品主要涉及①航空液压系统精密零部件、航空发动机零部件及复合材料零件；②高质量航空领域的钣金模具、复合材料成型模具、胶接模具、深腔拉伸模及校型、热成型模、弯管模和部件装配型架、发动机装配型架等产品；③航空航天领域高精密零部件。航空领域客户主要为国内航空工业集团旗下多家企业及航空零部件配套企业以及国内大型航空、航天和光电院所。由于在航空航天产品领域公司并未直接面向终端用户，所以至于产品是否用于低空领域，完全取决于公司客户。

问题 6：如何理解公司的自产品（油气化工、通用流体、航空）和协同制造模式？

回答：公司自产品主要依托于公司集团内生产基地精控阀门、恒瑞机械、优机精密、楷航科技及澳大利亚 JV 完成，主要覆盖油气化工、通用流体、航空零部件等产品领域，各下属公司主营业务和侧重点不同，在集团内的业务定位和模式略有差异。母公司主要采用协同制造模式，突破机器设备对不同种类产品设计、材质、生产工艺等条件的束缚和限制，负责产品研发、工艺设计和改进，并组织相关下属公司或协同制造商进行具体生产加工，同时承担生产过程质量控制和技术指导等核心工作，以满足客户多行业、多领域、多品种、多应用场景的使用需求。未来，在资金许可的情况下，公司将在具备技术、效率和特定客户长期稳定性上有优势的领域增加自主制造能力的投入，实现纵向延伸，提升对应领域产品毛利率；同时，公司将坚持开发更多协同制造资源，拓展更多市场领域，促进公司业务的横向拓展及健康成长。总之，公司会一直坚持“自主生产+协同制造”柔性制造模式，不会设置具体“自主生产+协同制造”的比例，而是根据市场和客户需求来灵活配置，这是支撑公司业务规模不断扩大的重要保障之一。

问题 7: 2024 一季度公司业绩和利润端具有一定的下滑，这块的原因？

回答: 2024 年一季度实现营业收入 1.51 亿元，比上年同期减少 0.41 亿元，同比下降 21.12%；实现归属于上市公司股东的净利润 775.85 万元，比上年同期减少 658.81 万元，同比下降 45.92%。收入下降主要是受市场行情波动和产品发货周期等影响；净利润下降主要是因为上年同期集中发货了一批毛利率较高的海洋风电零部件产品，该系列产品附加值高，毛利率相较其他产品高，使得去年同期净利润增长较多。从公司历史业绩来看，2024 年一季度的盈利仅次于 2023 年一季度水平，较往年同期都有较大幅度增长。

问题 8: 近期的一些产业政策如设备更新等，是否会对公司的业务产生积极影响？面对目前的 market 环境和国家经济形势，公司未来发展战略？

回答: 国家出台大规模设备更新支持政策，对鼓励相关企业更新生产设备具有积极的推动作用，公司将根据业务发展及实际需求，在研发、智能制造、检验检测等多领域进行技改升级。未来，公司仍将坚持国际国内两个市场同步发展，坚持积极的市场拓展策略，不断扩大客户群体和细分领域的深度进入，以全球视野进行资源布局打造供应链，积极应对国际政治经济形势变动带来的挑战。

问题 9: 近期原材料涨价对公司业务和毛利影响？外协厂和我们的分担情况？

回答: 近期全球大宗金属商品价格持续上涨，特别是铜的价格上涨幅度较大，但公司产品中铜的含量较低，由此为公司成本带来的影响有限。若其它大宗金属商品出现价格跟随大幅上涨，将会对公司产品成本带来一定影响，进而存在影响公司业务和毛利的可能。

从协同制造业务模式来看，公司大部分产品销售是基于订单的管理模式，即每个订单单独定价，公司在客户洽谈到销售实现过程中拥有主导权。公司与客户商定销售价格并获得正式订单后，根据本次订单产品特点和协同制造商生产能力等因素考虑选择协同制造商范围，公司根据内部考核确定的合理利润、协同制造商报价、上游产业链原材料市场价格、人工薪酬变动等因素决定最终的协同制造商。在此过程中，公司能充分运用在产业链中的优势将上游市场变化导致的产品价格上涨控制在最低水平。在此模式下公司获取的利润系客户开发、商务与技术方案的制定、产品研发与工艺设计、

制造能力、供应链管理和过程控制等生产制造与现代服务环节的附加值。因此，上游协同制造产品的采购价格波动不会对公司盈利能力产生重大不确定性。

问题 10：航空零部件智能制造基地项目目前的爬坡情况、订单情况如何，预计全年折旧情况、收入和利润情况？

回答：航空零部件智能制造基地建设项目已经结项，目前该领域业务的产能正在持续有序释放。2023 年公司航空零部件产品全年实现销售收入 3,649 万元，同比增长 13.26%。公司将围绕国家重大装备迫切需求，不断深化与现有客户的合作关系，加大对客户新产品需求的开拓；积极研发新产品，适应国产大飞机研制需求；加大通用航空领域的拓展和市场推广力度等措施获取订单。航空零部件智能制造基地建设项目于 2023 年 7 月竣工并于 2024 年 4 月完成结项，今年的折旧费预计将会有一定程度的增加。公司将通过加大新产品的开发获取更多的订单，力争达成募投项目计划的各项经营业绩指标，实现航空零部件板块业务的增长。

四川优机实业股份有限公司

董事会

2024 年 5 月 24 日