

证券代码：835174

证券简称：五新隧装

公告编号：2024-078

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

二、投资者关系活动情况

活动时间：2024年9月2日

活动地点：公司1号会议室

参会单位及人员：工银瑞信基金管理有限公司、万家基金管理有限公司、广州鑫淼私募证券投资基金管理有限公司、共青城汇美盈创投资管理有限公司、杭州兼济投资管理有限公司、开源证券股份有限公司、浙商证券股份有限公司、第一创业证券股份有限公司、西南证券股份有限公司、国海证券股份有限公司、国金证券股份有限公司、国联证券股份有限公司

上市公司接待人员：董事长杨贞柿先生；副总经理、董事会秘书崔连萃先生

三、投资者关系活动主要内容

问题 1：如何看待公司 2024 年上半年经营情况？对第三季度的预期如何？

回答：2024年上半年，铁路、公路市场存在一定的资金压力，面对铁路、公路开工量减少和部分省份项目停工的压力，公司营收规模略有下滑；但上半年公司经营也展现出许多亮点，①公路市场方面：收入略有增长，主要是在既有存量项目中开发了新的产品需求，在某些施工环节加快了机械化替代人工的进程；②水利水电市场方面：取得了较为显著的增长，得益于成功将双曲臂凿岩台车、锚杆台车等产品推广应用到已开工的水电项目中，未来应用于水利水电领域的产品品类将更加丰富；③后市场方面：实现了同比超过150%的增长；我们预期通过十年的努力，实现后市场收入占公司营业总收入的50%以上；参考行业标杆企业如安百拓、山特维克的后市场营收占比及发展历程，可见后市场的拓展是行业大势所趋；④矿山市场方面：尽管增长率不如其他领域显著，但战略意义重大。公司作为矿山领域的新进入者，还需要时间建立市场认知、理解和信任，矿山市场的客户群与基建隧道不同，相对独立，同时，公司基于长期发展考虑，对于新产品推向市场的初期，在试用、验证环节更加慎重，希望在矿山市场建立长期口碑；实际上目前矿山市场的开拓情况与我们的预期存在一定差距，但从长远看，矿山市场将成为我们未来业务增长的重要驱动力，公司在矿山市场的拓展空间巨大。总体来看，今年上半年市场发生了很大的变化，凭借过去的筹划和布局，公司也获得了一个比较好的开局，水利水电、矿山及后市场也将会成为我们未来业务增长的主要来源。

对于下半年的总体预判，铁路与公路市场将有好转，部分铁路项目已陆续启动，各地公路项目也显现出了复苏态势。大型水电投资明显加速，各省抽水蓄能及引水工程项目的规模庞大，投资节奏稳定；抽水蓄能、引水工程等项目蕴含着大量地下工程，为公司设备提供了广阔的应用空间；矿山市场开拓稳步推荐，公司已在山东、湖北、贵州、新疆等主要矿区布局，并建立了样板工地，积极发展客户资源。

问题 2：2024 年上半年公司海外市场发展情况如何？海外市场收款情况如何？

回答：2024年上半年，公司积极开拓海外市场，加大了海外营销的投入，开展品牌推广，开展澳洲、南非、南美等市场需求调研，有针对性的开发差异化的海外市场产品，同时公司积极开发优质海外代理商。按照公司制定的十年

奋斗目标，公司力争通过十年的努力，国内和海外市场销售规模各占 50%。目前海外市场的开拓正在稳步推进，但进程不会太快，因为我们希望先做好做稳做强，再做大，所以会先致力于服务好目前已有客户，同时也做新客户的储备。

公司海外市场均为全款发货，目前收款渠道畅通，但收款周期较长。

问题 3：水利水电市场空间如何？公司产品在水利水电各施工周期的需求如何？水利水电项目机械化替代现状如何？公司对水利水电市场的预期如何？

回答：1、水利水电市场空间目前尚无确定的数据支撑，但从市场需求和技术趋势来看，规模很大；近几年随着风电、光电的快速发展，抽水蓄能技术作为一种高效的储能方式，被广泛应用于调峰填谷；同时，国内水电站建设逐步加大力度，投资规模巨大。

2、公司产品可应用于水利水电工程的前期勘探、进场公路隧道建设、截流阶段导流洞开挖、交通洞建设、地下厂房建设、泄洪洞建设等水电站建设全周期，此外，水电站周边往往还会伴随后续的引水灌溉等工程，因此一个水电站项目可持续 10 年以上，为公司提供持续的业务机会。

3、机械化替代人工是一个逐步推进的过程，在某些施工环节中，已实现机械化替人，但凿岩工序在整个基建隧道施工过程中机械化替人的进程相对落后，机械率很低，因此 2024 年上半年公司凿岩类设备的销售表现较为突出。

4、目前，水利水电正处于快速增长阶段，项目数量众多。

问题 4：公司入围中国电建集团(股份)公司 2024-2025 年度凿岩台车采购项目，对公司的业务量有多大影响？

回答：这一合作是以框架协议的形式确定的，是公司在电建及其分子公司获得订单的必要条件，但对于业务量的影响与后续具体项目的落地与实施相关。

问题 5：2024 年上半年公司矿山市场增速偏低，公司是否会下调矿山市场目标？中小矿山市场竞争如何？预期公司下半年矿山市场情况如何？

回答：公司不会下调既定目标，尽管矿山市场开拓前期存在一定挑战，但我们已积极行动，与主要矿区及矿业企业建立了联系，并建立了样板工地作为展示窗口。新市场的开拓需要一定的周期与投入，需要时间建立市场认知、理

解和信任，我们始终坚持从提升业务质量出发，致力于通过技术创新与优质服务来增强市场竞争力。

关于中小矿山市场的竞争情况，市场上确实聚集了众多深耕多年的同行企业，但相较市场竞争，公司更加侧重于深入理解并满足客户的实际需求，我们坚信创新是核心驱动力，缺乏创新，即便企业规模再大，也难以在市场中持续领先。目前，国内大型矿山市场设备主要由进口品牌占据，公司进入大型矿山相对较难，国内又以中小矿山为主，且机械化程度较低，因此，我们选择专注于小断面设备的研发与生产。我们认为地下矿山设备也将逐步走向国产化这条路，希望公司能引领并推动中小矿山市场的国产化之路。

公司已成立了专门的营销团队，上半年增加了矿山市场的营销人员投入，预期公司下半年矿山市场将优于上半年。

问题 6：2024 年上半年公司后市场的收入结构如何？2024 年上半年设备租赁情况如何？下半年后市场收入占比是否会较上半年有所提高？

回答：后市场主要包括指配件销售、维保服务、大修服务等。

公司设备租赁收入占比很少，设备租赁主要是为了推广公司新产品，当客户对我们的设备尚不熟悉或持观望态度时，我们提供租赁服务，在租赁期间如客户对设备效果满意，则可能会选择购买。

预期后市场收入占比将逐步提高，当前我们正处于后市场发展的推广阶段，正在构建和完善服务网络、销售网络、供应链网络，我们已经搭建了线上销售平台，目前销售额尚可。

问题 7：公司对后市场的规划？后市场销售是否会影公司主机产品销售？后市场竞争格局如何？

回答：公司已对后市场制定了清晰的规划，后市场使用独立的商标，公司的愿景是把后市场拓展至海外市场，为此公司不断完善供应链网络、物流网络、服务网络，已设立了超过 30 个服务点。

后市场将助力主机产品销售，并逐渐从单纯的产品销售模式向以服务为核心的模式转变，公司在后市场回款状况良好，毛利率水平较高。目前，公司已拥有完备的售后服务团队，公司设备的广泛应用也为市场推广带来了便利。

后市场竞争较激烈，由众多第三方个体经营者占据，导致低价竞争盛行，

进而引发产品质量参差不齐、客户满意度低、经营者抗风险能力不足等问题，针对这些痛点，公司提供质量三包服务，并提供专业的服务人员，以高品质的服务赢得客户信任。

问题 8：公司对矿山和后市场哪个领域的关注更多？

回答：从公司整体视角出发，我们对矿山和后市场都很重视，重点聚焦于五大战略领域；未来十年，我们不光是提出战略，更将重心置于执行和落地，确保每走一步都坚实有力。因此我们在水利水电、矿山、海外、后市场等业务领域都重点关注，待现有业务根基稳固后，再探索并拓展新兴业务领域，以持续推动企业的创新与增长。

问题 9：公司是否有三年期的规划？从三年维度出发，如何预期下游市场的占比变化和相应的投入情况？

回答：从历史经验和历史数据来看，企业的发展往往遵循着一定的规律，并非匀速增长，整体将呈现快慢结合的趋势，即在经历一段高速增长期后，会进入一个相对稳定的平台期，用以巩固成果、优化管理，并允许经营团队进行必要的学习与成长；未来，水利水电、矿山、海外、后市场等领域的收入占比将逐步提高，公司的营收构成将更加多元化，抗风险能力将更强。

问题 10：公司中长期如何考虑分红的问题？

回答：分红政策与公司的盈利能力、资金规划情况紧密相关，如无重大事项，公司致力于连续稳定的分红。

问题 11：产能上限是多少？

回答：公司始终秉持轻资产运营的战略导向，致力于构建一个高效灵活的生产体系，聚焦生产效率与周转效率的双重提升，例如：引入智能先进的新设备，提高生效效率；引入立体仓库系统，提高周转效率等。目前公司管理团队对于产能设定了一个目标，就是在现有的土地厂房上，通过持续的设备、运营升级，提高自动化生产水平、提高周转效率，力争在规模 50 亿以前不新购地设厂。

问题 12：2024 年上半年公司收入按产品划分情况如何？销售收入较高的产品及收入占比如何？产品市场占有率如何？

回答：本次未在半年报中具体披露产品收入占比情况；公司销售收入占比

较高的产品主要为智能数字化浇筑衬砌台车、凿岩台车、湿喷机等。关于市场占有率,因我们许多产品不涉及同质化竞争,所以没有具体的市场占有率数据。

问题 13: 行业创新是否存在上限?

回答: 创新无止境, 只要人类活动持续进行, 装备技术就拥有不断增长的潜力。以智能数字化浇筑衬砌台车为例, 它是传统衬砌台车的升级, 主要功能是在进行混凝土衬砌浇筑。过去这款设备是按吨卖的, 毛利非常低, 我们通过持续创新, 研发出自动浇筑技术, 不仅提升了毛利率, 还显著增加了销量。在企业定位上, 我们专注于多品种、小批量, 深耕细分市场, 力求在专业领域内做到极致, 不断追求创新。我们相信, 团队的凝聚力和专业能力才是成功的关键, 而非企业的规模大小。

问题 14: 公司是否有爆款产品?

回答: 混凝土湿喷机/组、智能数字化浇筑衬砌台车、双曲臂凿岩台车都是公司的爆款产品。目前智能掘进钻车 WD561 正在迈向爆款行列, 在行业内属于全新首创; 我们致力于差异化发展, 拒绝盲目跟风或简单模仿, 坚持从客户需求出发, 努力寻找并开发可行或更优的方案解决客户的痛点难点问题。

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 9 月 4 日