

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： 2025-001

| | |
|-------------|---|
| 投资者关系活动类别 | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 | 运机集团 2024 年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者 |
| 时间 | 2025 年 4 月 18 日 (周五)15:00-17:00 |
| 地点 | 深圳证券交易所“互动易平台” http://irm.cninfo.com.cn “云访谈”栏目 |
| 形式 | 视频直播与图文转播 |
| 上市公司接待人员姓名 | 1、董事兼总经理吴正华先生 2、财务总监李建辉先生 3、副总经理兼董事会秘书罗陆平先生 4、签字注册会计师吴萃柿先生 5、保荐代表人王志鹏先生 |
| 交流内容及具体问答记录 | <p>1. 2024 年年报披露，出口营收占比 67.58%，较 23 年比大幅增加，受益于此主营利润增长也几乎翻倍。请问未来海外业务增长的持续性如何？当前公司海外业务主要分布在东盟和一带一路国家，是否会受到近期关税政策的冲击？</p> <p>答：公司于行业中率先布局海外市场，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，重点开拓一带一路沿线国家市场，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，成功中标了全球最大的铁矿石项目西芒杜铁矿的两个项目，合计金额 12.79 亿元。</p> <p>受全球经济形势、政策导向、以矿业为主的下游行业进入较长时间高景气周期，以及“一带一路”沿线国家进入高速建设周期等因素的叠加影响，海外市场不断涌现新的大项目、超大型项目，海外输送机械行业的产品市场规</p> |

模将快速增长；同时，包括零部件供应及运维在内的产品后市场也将随产品市场的增长而持续稳定增长。

未来几年，公司将继续深入实施"业务国际化+产品智能化"战略，在重点国家和地区持续做大做强。

关于关税问题，近期关税政策给公司发展带来的直接影响极为有限，单一政策或市场波动不会对公司整体业务构成重大冲击。

首先，公司业务布局多元化，无直接出口美国的销售业务。2024 年度公司出口业务营收 10.38 亿元，占公司营业收入总额比重达 67.58%。其中主要业务地区是“一带一路”共建国家（主要集中于非洲、东南亚地区、中东地区），出口业务布局较为分散，对单一市场依赖性不强，目前和美国尚无直接的销售业务，不涉及对美国出口或转口贸易至美国。同时，公司长期和多个下游行业的头部客户保持良好的深度合作，客户粘性较强，且在业务结算方面，关税一般由客户报关和承担。

其次，公司供应链管控能力突出，近年来主要原材料采购以国内供应商为主，除少部分客户指定品牌进口外，没有直接从美国进口零部件及相关原材料，供应链国产化率较高，目前可有效规避关税波动风险。

此外，公司始终注重风险控制，为应对大宗商品波动相应采取了措施，同时拟开展外汇套期保值业务以应对汇率波动风险。

公司会持续关注相关政策变化，研究外部不确定性因素对公司可能造成的影响，并采取多种风险控制措施积极应对，进一步加强产业链协同，深耕主业，不断稳健拓展国际市场，保障公司健康稳定运营。

2. 工业机器人研发进展及客户意向

答：依托于“运机集团-华为联合创新中心”孵化的带

式输送机场景数智化解决方案与盘古大模型先进 AI 算法，基于华为昇腾系列 AI 处理器和推理平台，共同打造并发布了业界领先的可预集成矿山 AI 智能工业机器人——“矿山智能工业巡检机器人 V1.0”。该产品实现了传统设备制造、工业机器人控制和人工智能、大数据、云计算等先进技术的有机结合。并已应用于公司非洲某项目之中。

同时，“运机集团-华为联合创新中心”正在紧锣密鼓地研发中，其中包括搬运机器人、焊接机器人、人形机器人在内的一系列产品，相关进展公司会根据有关规定履行披露义务。

3. 公司应收账款周转天数接近 1 年，请问公司在应收账款管理方面是如何考虑的，谢谢！

答：应收账款周转天数较长等问题并非公司独有的，而是行业内普遍存在的，主要受到公司所处行业特点及公司的业务模式等因素影响，具体如下：

首先，公司业务模式为根据客户需求特点定制化设计、开发和生产产品。多数情况下，公司客户为总包方或业主方角色，公司的散料输送系统为下游业主方整体工程的一个环节，业主方整体工程施工、验收与结算进度将一定程度影响客户与公司的款项结算。若整体工程按照预期规划执行，则客户与公司结算基本符合合同约定，应收账款回款较快。但整体工程实施过程中，不可控因素较多，例如：项目征地、土建方案调整、其他相关工程延期等因素均可导致整体工程工期延长，进而影响客户对公司的回款。

其次，我们的客户存在较多的央企和大型国企，该类客户在通过产品验收后，其内部请示、签批等请款流程较为复杂，造成实际付款进度相对于合同约定有所延后。

此外，公司商业模式和应用场景导致公司质保金账

期相对较长。合同质保金占合同总额的 10%左右（因项目不同，上下有所浮动），质保期一般约定为产品调试运行后 1-3 年。个别项目自公司产品交付之后，还须进行其他工段工程土建施工、生产线建设、项目整体联机调试、整体投产试运行后才开始计算质保期，相应应收质保金的账期较长。

总体来说，公司合作对象多是央企、国企或行业龙头企业，应收账款总体风险可控。为了加强应收账款的清收，公司高度重视，主要采取以下措施加强应收账款的清收工作。

一是成立了以董事长牵头的应收账款清收领导小组，制定了年度清收目标和专门的激励政策。

二是定期组织应收账款清收会议，落实各级清收人员的目标、措施和方法等，跟踪督促每名销售人员加强应收账款的清收。

三是积极寻求销售模式的变革，通过引入融资租赁公司参与公司的销售，对符合条件的客户采取厂商直租的模式，实现快速回款。

四是优化生产经营流程，压缩生产周期，及时触发合同约定的收款节点。

通过上述举措，公司 2024 年应收账款周转率和应收账款的增长率均好于上年同期。

4.请问公司去年业绩表现出色，2025 年业绩能否持续增长？是否可以完成股权激励的第二年目标？

答：尊敬的投资者，您好！首先感谢您对公司的关注。根据公司限制性股票激励计划，2025 年度公司层面业绩考核要求是以 2023 年净利润（1.02 亿元）为基数，2024-2025 年两年净利润累计值增长率不低于 275%。目前公司订单充足、经营良好、首轮募集资金投资项目已结项，

产能已全部释放，数字孪生募投项目正在有序建设。为完成上述目标，公司上至董事长、总经理，下到基层员工都在齐心协力地开展外拓市场、内保交付和质量、深化改革等各项工作，严格按照客户的需求组织生产经营。同时，公司2024年度并购的山东欧瑞安电气有限公司及澳大利亚公司将陆续为公司贡献利润。公司2025年的具体业绩增长情况敬请持续关注公司的定期报告！再次感谢您！

5.领导您好，请问海外订单持续性如何，搭车出海的比例有多大？

答：尊敬的投资者，您好！首先感谢您对公司的关注。公司2024年年度报告显示公司海外业务收入10.38亿元，占公司营业收入总额的比重为67.58%。这不包括间接出口业务收入。间接出口业务即您所说的“搭车出海”业务，是指公司将产品销售给国内大型央企或国有企业，由大型央企或国有企业办理出口报关手续，公司将该部分收入视同为内销收入，2024年公司间接出口业务包括出口塞尔维亚、老挝、印尼等“一带一路”共建国家的项目共计实现销售收入1.21亿元，占年度销售收入的比重为7.92%。2025年公司既有海外业务订单将持续交付，同时，根据业务国际化的战略部署，公司将持续拓展“一带一路”沿线国家市场，推进公司的持续发展。再次感谢您！

6.各位领导好，我有几个问题请教。第一个，公司未来下游最大的增量来自哪个行业？第二个，产品使用寿命是多久？上一波大的更换在什么时候？第三个，国外的矿山开采国企央企占比多少？我们的海外订单大多来自央企海外的矿山吗？

答：尊敬的投资者您好！第一，公司海外业务布局主要在一带一路沿线建设国家，预计未来下游最大的增量来自于金属矿山行业。第二，公司产品中钢结构寿命30

| | |
|----------------------------------|---|
| | <p>年，其中主要备品备件是滚筒和托辊，滚筒预期寿命 8—10 年，托辊 3 年左右。由于公司业务处于持续稳定发展中，并不存在定期的大型更换或是设备更换的波峰波谷期。第三，关于国外矿山开采国企央企的占比，我们暂无准确数据；目前，公司海外订单大多数来源于国央企投资的矿山或是国央企总包的矿山项目，未来海外自主项目占比会逐步提升。</p> |
| 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 | 2025 年 4 月 19 日 |