

证券简称：速达股份

证券代码：001277

郑州速达工业机械服务股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类别	√ 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
活动参与人员	国金证券 周颖 国联民生 裴婉晓 长江证券 陈红宇 深圳普赞普基金管理有限公司 蒋小明 宁波宝隼资产管理有限公司 张峰 宁波宝隼资产管理有限公司 杜明艳 华鑫证券 钟翠丽 投资者 谷合适
时 间	2025 年 8 月 20 日
地 点	不适用
形 式	视频会议
上市公司接待人员	董秘/财务总监 谢立智 证券事务代表 杨雪 子公司赛福流体技术部经理 杨海波

交流内容及具体 问答记录	一、董秘谢立智介绍公司基本情况 郑州速达工业机械服务股份有限公司成立于 2009 年 7 月，2024 年 9 月登录深交所主板，注册资本 7600 万元。公司是一家专注于机械设备全生命周期管理的专业化服务公司，致力于为工业客户提供优质的机械设备综合后市场服务。公司业务目前主要围绕煤炭综采设备液压支架开展，为煤炭生产企业提供维修与再制造、备品配件供应管理、二手设备租售等综合后市场服务，并为机械设备生产商提供流体连接件产品。公司服务或产品涉足煤炭综采设备和工程机械两个领域，具有快速、专业、高效、综合性强等特点，各个业务之间相互协同，互为补充。现有员工 800 余人，下辖 2 家分公司 6 家子公司，服务网络几乎覆盖了全国所有大型煤炭基地。 目前，公司已通过流体连接件业务进入工程机械后市场，并与中铁工业、铁建重工、徐工机械等工程机械领域客户建立了稳定的合作关系。近三年盾构机械管路件配套业务的收入稳步增长。2022 年该业务收入 2800 万元左右，占营收收入总额的 2.6%左右；2023 年度该业务收入 6000 余万元，占营业收入总额的 5.3%左右；2024 年度该业务收入 6000 余万元，占营业收入总额的 5.3%左右。 公司未来发展的战略仍坚持以差异化服务——“快速、专业、优质”为核心，将通过先进的管理机制和高效的组织能力，结合公司体系化、品质化、平台化、集中化的发展方向，稳健经营，充分发挥核心竞争力，不断创新服务产品、促进工业制造业服务化，从而推动工业经济运行效率提升、经济增长与结构优化，助力中国制造业高质量发展。 对于维修与再制造业务，公司计划提升维修与再制造服务的质量和扩张维修中心布局，主导建立行业标准，扩大产能以
-----------------	---

缩短整个维修与再制造的周期，管理高效，生产精益，进一步提升维修与再制造业务的市场占有率。对于备品配件供应管理业务，通过公司灵活的备品配件供应模式，有效减少客户的死库存，为客户减少库存资金占用。公司计划制定营销战略地图，开拓新市场，提高老客户市场占有率。对于专业化总包服务，公司将继续完善服务团队，持续为客户提供定制化的服务。对于二手设备租售业务，公司计划完善专业共享平台，挖掘闲置资产拥有者和闲置资产受让者，在公司备品配件供应管理、维修与再制造及专业化总包服务等后市场服务产品的协同下，为供需双方实现效益最大化。对于流体连接件业务，公司计划继续拓展工程机械、农机等非煤行业，不断完善产业链，从而进一步深入走向工程机械等其他工业机械后市场服务领域。

二、投资者提问

1、请简单介绍一下公司的并购方向。

回复：在时机成熟的情况下，公司考虑实施以下两种并购活动，一是并购重组液压流体连接件渠道和工厂，形成综合竞争力较强的液压流体连接件产业规模。二是在国有企业混改期间，可与其维修中心合资组建再制造中心或购买其维修中心进行升级改造。

2、公司前两年利润水平较高，主要原因是公司业务拓展能力较强还是与煤炭行业的周期相关？

回复：公司成立于 2009 年，前期的发展得益于服务产品的不断完善。2017 年以来，公司通过技术的改进、维修中心和服务网点的不断扩建实现利润的持续增长。

公司作为工业机械后市场服务企业，和煤炭行业的景气度有一定的关系。后市场是存量市场，只要煤企持续生产，就需要后市场服务。只是在煤炭价格下行期间，煤企利润下降，后市场

服务的需求可能会被推迟或暂缓，待煤炭市场出现回暖迹象，被推迟的后市场服务需求就会逐步被释放。

3、赛福流体 2024 年度的营业收入如何？

回复：赛福流体 2024 年营业收入 2 亿元左右。

4、赛福流体在液冷方面是否有规划和目标？

回复：目前，公司围绕产品计划和市场计划，结合近两年的市场情况展开研究，以期有更好的市场表现。后续如公司在相关方面取得实质性进展或突破，将按相关规定进行信息披露。

5、赛福流体和英维克的技术有没有趋同？

回复：首先，从压力方面来看，液压系统的压力比数据中心的管路压力高。液压系统的管路压力一般是 30~40MPa，而数据中心的管路一般是 1MPa 以下。其次从材质方面来看，赛福流体除了做碳钢的管路之外，还有不锈钢管路的设计和制作，从材质方面和数据中心是相近的。第三，从清洁度上来看，液压系统的清洁度要求有时会更高一些。

6、英维克切入的方向，赛福流体是不是也可以切入？以贵公司的技术储备进入液冷板块是否属于降维打击？网上流传赛福流体已通过一级供应商进入英伟达的液冷系统是否属实？

回复：赛福流体的相关技术确实可以部分应用于液冷系统，但不同的行业有不同的技术要求，降维打击的说法并不准确，传言不属实，我们目前只是在调研阶段。

7、请问公司今年上半年的经营情况如何？半年报是否会按时披露？

回复：目前半年报的数据还未定稿，公司将在预约时间予以披露。

8、贵司最近有一批股份要解除限售了，这批解限售的股份主要集中在哪里？

回复：公司本批解除限售的股份为公司首次公开发行前已发行的股份中限售期为一年的股份。其中有产业资本、财务投资者和少量高管持股。

9、贵司的煤机维修服务的合作方是主机厂商还是矿方？

回复：煤机后市场有三个相关方，分别是主机厂商、设备使用方、后市场服务商。其中设备使用方是煤炭生产企业，拥有专业的技术能力、成熟的招投标机制，后市场服务商的选择完全由煤炭生产企业自主掌控。

10、主机厂的售后服务是自主完成还是委托给后市场服务企业？

回复：郑煤机的售后服务的人工部分由速达承接，我们收取费用为郑煤机提供售后服务，同时这也是后市场服务的售前服务。公司通过售后服务提前接触到了客户并为其提供优质服务，为承接液压支架未来 8-9 年的维修、备件、技改等业务奠定基础。

11、主机厂的售后服务在公司主营业务收入中的占比高吗？

回复：对于公司来说，为主机厂提供售后服务是现场运维服务的一种，我们对自主维修的设备也提供售后服务，该项业务收入占比不高，但是一种有效的获客手段。

12、请介绍一下公司业务的收费模式。

回复：公司业务主要是通过招投标和竞争性谈判获取。单次的维修再制造业务与备品配件业务根据双方约定的价格进行单次收费，一般会给予客户一定的账期。备品配件和维修再制造业务还存在长期协作合同，即根据双方在长协合同中约定好的价格，按批次收费。专业化服务是把维修与备品配件业务打包，

	为客户提供日常维护保养、配件供应、维修与再制造服务，以客户的出煤量为计价依据进行收费。二手设备租售业务是购买或租入卖方或出租方的闲置设备，通过维修和技改再卖（租）给有需求的客户，亦是通过招标或竞争性谈判确定每次卖（租）出的价格。 13、贵司备品配件的毛利率较高，用以销售的备品配件是自主生产的，还是委外生产的？ 回复：煤机使用的配件较多，公司主要通过完整的供应链体系和高效的三级库存体系完成供货，但公司也具备少部分配件的自主生产能力。 14、维修服务是有专门的人员驻场吗？ 回复：维修再制造需要较大的场地和专业的设备，我们一般是将需维修的支架拉回维修中心。如有需要也会派人去客户现场拆解、组装，但关键部位还是拉回基地进行维修。为此我们围绕国内较大的煤炭生产区域建立了 6 个维修中心，服务半径 300-500 公里，保证为客户提供及时、高效的服务。 15、赛福流体今年的收入预计有多少，能否占到公司营业收入的 10%？ 回复：今年的数据目前无法确定，赛福流体的收入占比还需待年末予以统计。 16、公司并购目前有什么进展？ 回复：公司目前在按照之前的规划寻找合适的标的，后续如取得实质性进展或突破，将按相关规定进行披露。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否

整理日期	2025 年 8 月 21 日
------	-----------------