

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： 2026-001

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 2025 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	2026 年 4 月 22 日 (周三)15:30-17:30
地点	上海证券报·中国证券网路演中心 (https://roadshow.cnstock.com/)
形式	线上交流+线下交流
上市公司接待人员姓名	1、董事长吴友华先生 2、董事兼总经理吴正华先生 3、董事会秘书刘阳先生 4、财务总监李建辉先生 5、独立董事代婧女士
交流内容及具体问答记录	<p>1.经营现金流风险公司是如何进行有效控制的？</p> <p>您好，公司拟从创新商业模式加强回款、严控支出、提升效率三方面改善经营现金流。</p> <p>一是创新商业模式，加强后市场等高毛利业务在公司主体业务比重，强化回款管理，优化信用政策，缩短账期并落实回款考核，对逾期账款建立专项催收机制，加速资金回笼。二是优化采购与库存，加强采购资金需求的测算，减少库存积压，同时与供应商协商延长付款周期，降低资金占用。三提升运营效率，严控非必要成本支出，精简费用结构，聚焦高毛利业务。感谢您的关注。</p> <p>2.公司“一带一路”业务情况能否介绍下？未来比重会持续增加吗？</p> <p>尊敬的投资者，您好！2025 年公司参建的西芒杜铁矿顺利投产。此次投产交付的项目工程包括超过 600 公里的新建跨几内亚多用途铁路及配套港口设施。项目全面投产</p>

后，铁矿年出口量最高可达 1.2 亿吨。作为项目参建单位之一，公司负责西芒杜铁矿带式输送机系统（标段三）以及铁矿配套工程马瑞巴亚港的带式输送机系统的技术设计、制造、安装与调试等工作，为上述项目整体投产提供了坚实保障，2025 年公司还签订了《几内亚银谷国际有限公司铝土矿项目 128 公里长距离越野转弯带式输送系统工程总承包(EPC)合同》。

公司将在国家“一带一路”的战略引领下，持续深耕输送机主业的研发、设计、生产和销售，稳步推进“业务国际化、生产智能化、创新驱动”等发展战略；根据公司目前在手订单统计，预计海外业务收入占比将持续增加！

3.海外应收款质量问题，有看到相关计提减值，想问下公司对于应收款的管理和回收情况具体一些。

您好。公司对于海外业务严格按照合同条款，向客户催收货款，其减值准备均按照公司的坏账政策计提。海外客户的应收账款，若公司履约达到合同约定的收款条件及期限时，会及时向客户发起付款申请，并协调或督促客户按时付款。感谢您的关注。

4.公司未来是否会通过融资、定增等方式缓解资金压力？

尊敬的投资者，您好！目前公司账面货币资金相对充裕，并已建立完善的融资体系，拥有充足的银行授信额度。海外项目预计于 2026 年进入回款期，届时将为公司带来可观的经营活动现金流入。此外，公司已披露了定向增发预案，董事会也已审议通过提请年度股东会授权办理小额快速融资的议案。未来，公司将结合自身实际情况与业务发展需求，审慎推进各项再融资工作。感谢您的关注！

5.这个中东不稳定性，对我们海运货物的影响有多大。或者说对我们海外业务影响有多大？

受中东地缘冲突引发的国际原油价格上涨影响，全球海运成本同步攀升。公司目前执行的合同中，大部分项目由客户方负责海运，如西芒杜铁矿带式输送机系统（标段三）项目以及马瑞巴亚港的带式输送机系统项目，上述项目货物基本发运完毕；少部分项目由我公司负责海运，但该部分项目在 2025 年度及 2026 年第一季度已经发运大部分，待发货物较少，预计海运费上涨对公司影响较小。客观上讲因公司海外项目运输费用主要由业主方承担，运输成本上涨会导致部分业主在合同约定工期内选择观望，进而造成公司货物交付周期有所拉长。但截至目前，公司已陆续恢复正常发运节奏，中东不稳定性对海外业务的影响有限。感谢您的关注！

6.公司 2025 年的业绩能否具体解释下几个重要的数据情况，比如毛利、现金流、营收和净利情况，谢谢

您好，公司 2025 年毛利 4.87 亿、经营现金流-3.06 亿，营收 17.86 亿，净利 1.97 亿，相关数据说明及变动情况在公司 2025 年年报中详细披露，请关注公司于 2026 年 4 月 10 日在巨潮资讯网上发布的《2025 年年度报告》内容。感谢您的关注。

7.唐山数字孪生基地产能目前如何？未来规划如何？

①产能情况：目前，唐山数字孪生基地项目正处于建设阶段。随着该基地的建成与快速投产，公司总产能将实现显著扩充。新增产能将极大增强公司承接和交付大额订单的规模化生产能力，成为支撑 2026 年及未来业绩冲击更高目标的核心驱动力之一。

②未来规划：公司致力于将唐山基地打造为北方地区最大的智能输送机生产基地，系统构建智能制造能力。该基地严格对标工信部智能制造示范工厂标准，配套建设数字孪生研发中心、智能检测实验室等核心设施，并积极引

入 AI 视觉检测、无人焊接等先进智能产线。未来，公司将通过唐山与自贡两大生产基地的协同布局与高效运营，构建起覆盖国内主要市场、辐射全球的智能化产能网络。

这一战略布局的全面落地，将大幅提升公司对海外重大订单的交付效率与响应速度，为深入推进国际化战略（如几内亚西芒杜、银谷等关键海外项目）提供坚实的底层产能支撑。感谢您的关注！

8.4 月份的股价大跌，业绩不及年报预期，是国外在建项目推进出了什么大问题，还是项目不能如约收到工程款？请具体解释一下？公司预估定增什么时候可以落地？

尊敬的投资者，您好！公司海外项目正常推进中，2026 年将进入集中回款期。2025 年度实现的业绩和业绩预告存在差异的原因为其他非流动金融资产公允价值考虑了流动性折扣和欧瑞安计提了商誉减值。公司将结合自身实际情况与业务发展需求，审慎推进各项再融资工作。谢谢！

9. 矿山智能巡检机器人的亮点能否请具体介绍下？

尊敬的投资者，您好！运机集团的“矿山智能工业巡检机器人 V1.0”主要具备以下几个核心亮点：

①**强强联合与前沿的 AI 内核：**该机器人是公司与华为深度合作、依托“运机集团-华为联合创新中心”孵化出的业界领先成果。在技术端，产品深度融合了华为昇腾 AI 处理器与盘古大模型算法。

②**全天候监控与预测性维护：**机器人以实时视频和传感器数据采集为基础，以 AI 视觉大模型、预测大模型为技术核心，能够对设备故障进行全天候监控和趋势预测。这一技术的应用，将矿山设备的运维模式从传统的“坏了修”成功转变为基于 AI 算法的“预防性维护”。

③大幅提升运维效率与安全水平：该机器人的应用显著提高了产品及运维服务的智能化水平，在实际项目执行中大幅提升了矿山项目的运维效率与安全管控水平。

④已成功实现海外商业化落地：该产品不仅停留在研发阶段，目前已经在非洲几内亚等海外矿山项目中成功投入规模化商业应用。

⑤引领商业模式进阶：这款智能机器人的落地，标志着运机集团正式告别传统“只卖铁壳子”的机械制造商形象，加速进阶为“卖算法、卖运维、卖效率”的智能化系统服务商。它的规模化应用预计将带动公司后市场服务收入的放量增长，为未来业绩开辟全新的盈利空间。

10.公司在 esg 治理方面有哪些成绩？

运机集团在 ESG（环境、社会和公司治理）方面取得了多项实质性成绩，具体体现在以下三个维度：

①在环境治理（E - Environmental）方面的成绩：

核心技术与产品节能减排：公司积极响应国家“双碳”战略，以节能环保型输送机械成套设备为核心。通过采用大托辊直径大间距布置、超低滚动摩擦阻力输送带以及物料势能馈电等关键技术，大幅降低了设备在超长距离和高带速条件下的运行能耗。

荣获行业绿色奖项：公司的绿色智能输送解决方案获得了行业广泛认可，斩获了“中国港口协会科技进步奖”等多项行业荣誉。

纳入环境信息依法披露名单：公司及其主要子公司（山东欧瑞安电气有限公司）均已被国家纳入环境信息依法披露企业名单，做到透明、合规披露。

打造绿色供应链与日常低碳管理：公司不仅在产品设计、生产制造、包装运输等全流程贯彻绿色低碳理念，致

力于建设绿色工厂，还在日常运营中推行线上审批和无纸化办公，积极降低污染物排放并提高资源综合利用率。

②在社会责任（S - Social）方面的成绩：

员工权益与共享发展：公司实施了“2024 年限制性股票激励计划”和“2025 年股票期权激励计划”，建立长效激励机制，与员工共享公司发展成果。同时，公司高度关注员工职业健康安全，提供安全卫生的工作环境，定期组织体检，并开展了丰富的职工文化活动。

社会公益与“一带一路”共建：公司依托党委和工会积极组织各类志愿者服务及公益活动。同时，公司积极参与“一带一路”沿线国家和地区的社区建设、人才培养及环境保护等公益事业，树立了负责任的中国企业形象。

维护供应链与客户权益：对供应商建立严格的遴选与评估体系，营造公平公正的合作环境；对客户严格执行质量标准，提供从“调研—设计—生产—调试安装”的一体化与优质售后服务，保障消费者权益。

③在公司治理（G - Governance）方面的成绩：

荣获资本市场治理奖项：公司在市值管理与治理优化方面的成效获得了资本市场的高度认可，于 2025 年 11 月荣获了《证券市场周刊》颁发的“市值管理金曙光奖”，树立了规范经营和高质量发展的良好形象。

规范运作与内控提升：公司持续完善法人治理结构、健全内部控制体系，加强内幕信息管理，坚决杜绝内幕交易，并通过多渠道与投资者保持沟通，不断提升信息披露的透明度。

重视投资者回报：公司制定了合理的利润分配计划（如 2025 年度拟向全体股东每 10 股派发现金红利 2 元），在保障公司数智化转型和海外扩张投入的同时，切实维护全体股东尤其是中小股东的权益。

11.公司目前研发投入情况如何？

尊敬的投资者，您好！运机集团目前的研发投入情况整体呈现出持续加码、聚焦数智化与核心装备升级的特点，具体情况如下：

①研发资金投入显著增长：2025年，公司研发投入总额达到7334.88万元，较2024年的5597.32万元大幅增长31.04%。研发投入占当期营业收入的比例也从上年的3.64%提升至4.11%。值得注意的是，公司当期的研发投入全部进行了费用化处理，资本化比例为0%。

②研发团队情况：公司拥有一支专业背景深厚、知识结构互补的成熟研发团队。截至2025年末，公司共有研发人员194人，占公司员工总人数的12.78%。

③核心研发方向与重点项目：公司的研发战略坚持“生产一代，研发一代、探索一代”，紧密围绕行业的高端化、智能化和绿色化趋势展开。

数智化运维与智能装备：公司与华为深度合作共建“运机集团-华为联合创新中心”，成功研发了融合AI大模型的“矿山智能工业巡检机器人V1.0”，并已在非洲几内亚矿山投入实际应用。同时，公司正在推进带式输送机的数智化运维系统、矿山智能装备与系统研发、智慧矿山中破碎机和板喂机控制系统等项目，以全面构建数字化运维物联网架构和智能化产品矩阵。

前沿核心硬件与驱动技术：重点开展了超大运量输煤管带机、高压永磁电动滚筒系统关键技术及装备、3.15MW超大功率中低速直驱永磁电机、四象限永磁同步变频调速一体机以及泵站类场景永磁电机系统等研发项目。这些项目旨在解决高耗能、大运量及复杂工况下的行业痛点，填补多项技术空白。

总体而言，充足的研发投入和产学研用（如与华为的合作）协同创新模式，正在加速公司技术成果的商业化落地，为公司从传统设备供应商向“智能物料输送系统综合解决方案提供商”的战略升级筑牢了技术护城河。

12.目前公司的海外订单情况如何？产能情况相匹配吗？

尊敬的投资者，您好！截至 2025 年底，公司在手订单约 40 多亿元，其中海外订单占比约 80%，在手订单充裕。公司上市以来，产能持续扩充，目前已新建成露天大运量节能环保输送装备智能化生产基地，整体产能可承接约 18 万米的订单需求，此外，唐山数字孪生生产基地预计于今年将投入使用，届时将进一步增强公司对重大订单的交付效率与响应速度。总体来说，公司产能情况可稳健支撑海外订单的交付需求。

13.本次公司的分红是如何安排的？

运机集团 2025 年度的分红安排如下：

分红方案：公司计划以 2025 年 12 月 31 日的总股本 234,880,395 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利人民币 2 元（含税）。本次分配不送红股，也不以公积金转增股本，剩余的未分配利润将结转至下一年度。

分红总额：按照上述基数测算，预计总计派发现金红利为 46,976,079.00 元（含税）。

动态调整机制：如果在权益分派具体实施前，因可转债转股、股份回购、回购股份注销、股权激励行权等原因导致公司总股本发生变动，公司将按照分配比例不变的原则对分配总额进行调整（其中回购专户股份不参与分配）。感谢您的关注！

14.永磁电机滚筒产品今年整体势头如何？

尊敬的投资者，您好！2025 年，永磁电机滚筒等新品

实现营业收入约 1.92 亿元，同比激增 502.02%。该类产品的毛利率高达 32.66%，展现出优秀盈利能力。需要特别说明的是，该板块营收出现成倍增长的一个核心原因是：生产该类产品的控股子公司山东欧瑞安在 2025 年实现了完整会计年度的并表（上期仅并表了 2 个月）。

该产品核心技术优势显著，契合复杂工况需求。永磁电动滚筒及相关产品由子公司欧瑞安研发制造。其核心优势在于采用稀土永磁励磁技术，并创新性地使用了“机电一体化”设计。这种设计打破了传统“电机+减速机+滚筒”的分体模式，具备无励磁损耗、直驱运行、结构紧凑、低运维成本以及显著的节能降噪效果。凭借这些优异性能，该产品广泛适配于矿山开采、能源输送、建材加工等重型工业的复杂工况。

未来，公司一方面将积极拓展永磁电机滚筒产品在非煤矿领域的新应用场景。目前欧瑞安的客户群体中，约有 60%集中在煤矿行业。今年以来公司正积极谋求破圈，将其应用领域拓展至有色金属、选矿设备驱动乃至生物制药等行业，以进一步扩大市场基本盘。另一方面，公司将持续对永磁电机滚筒产品进行研发投入，丰富产品矩阵，保持技术领先和抢占更多市场份额。

综上所述，永磁电机滚筒产品作为公司产业链向上游核心部件延伸，不仅拉动公司 2025 年营收增长，其在技术拓展与场景外延方面也为公司未来的业绩增量打开了新空间。

15.公司定增推进情况进展如何？未来公司外延并购发展是否意味着以现金收购为主？

尊敬的投资者，您好！公司将结合自身实际情况与业务发展需求，审慎推进再融资工作。当前政策层面大力支持并购重组。未来公司将结合标的情况，公司的资金情况

及战略目标等，灵活采用现金收购、发行股份等权益工具或者两者相结合等方式进行并购重组。

16.公司海外订单很多，毛利率明显高于国内？产能固定情况下，是否会以海外业务为主？

公司目前海外订单整体呈增长态势，海外项目毛利率情况整体较好，各项目毛利率有所差异。公司上市以来，产能持续扩充，整体产能可承接约 18 万米的订单需求，此外，唐山数字孪生生产基地预计于今年将投入使用，届时将进一步增强公司对海外订单的交付效率与响应速度。感谢您的关注！

17.公司愿景？包括规模体量、商业模式、产品服务上的布局如何？

公司明确未来做强做大的核心路径为打通全产业链，当前运输机械在港口、矿山等领域仅为产业链上的单一环节，若局限于此，将难以突破规模瓶颈；因此公司计划向矿业服务、运维项目乃至矿业开发等上下游领域延伸，以此扩大规模、提升效益。

18.公司产品相对单一，对海外并购和产品多元化的想法？

一方面，公司通过自主研发与外部合作双轮驱动，与华为联合成立创新中心，推出矿山智能工业巡检机器人等产品，向智能运维、工业服务等领域延伸，逐步从设备制造商转型为系统解决方案提供商。另一方面，公司将并购作为做大做强的核心战略，自主研发周期漫长，而成熟项目并购可快速突破增长瓶颈。当前证监会等监管部门鼓励上市公司开展优质并购，公司正积极推进相关布局，重点瞄准行业属性相近、发展前景良好的优质项目。国际市场方面，公司已通过海外并购（如澳洲企业）打通后市场服务链条，未来将持续在全球范围内寻找矿业服务、资源开

	<p>发等领域的并购标的，构建覆盖设备制造、运维服务、资源投资的全产业链生态。</p> <p>19.公司国际化的战略布局及中长期展望？</p> <p>公司国际化战略分为两大核心方向：一是市场拓展模式升级：从早期依托中钢、中建材等企业“借船出海”，转向独立承接海外大单，截至目前，公司已储存了较为充足的海外订单。二是产业链延伸与资本运作：通过海外并购获取技术与资源，如收购澳洲威利输送公司，打通后市场服务链条；同时参与海外矿业资源合作与投资，将业务从设备制造延伸至矿业开发、运维服务等全产业链，构建长期稳定的盈利生态。</p> <p>20.在国家大规模设备更新政策驱动下，输送机械行业正加速向智能化、节能化升级。那请领导介绍一下行业前景与竞争格局和运机的优势？</p> <p>在国家设备更新政策推动输送机械行业向智能化、节能化升级的背景下，公司作为国内输送机械行业唯一上市公司，依托多年在设计、工程施工领域的技术积累与持续研发投入，已构建起坚实的行业壁垒；同时，通过海外市场拓展及标杆项目落地，奠定了行业领先地位，正加速推进从“中国运机”到“世界运机”的全球化发展战略。</p> <p>21.未来除了主营业务矿山服务外，是否计划介入其他硬科技赛道？</p> <p>公司对新兴产业领域的并购布局持审慎务实态度，坚决规避盲目追逐热点概念的冒进行为。公司正积极筛选业绩增长可见、当前已实现盈利且未来发展空间明确的优质并购对象。</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	无

文档等附件（如有，可作为附件）	
日期	2026年4月22日