

证券代码：835174

证券简称：五新隧装

公告编号：2024-058

## 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6月26日

活动地点：线上交流会

参会单位及人员：中信建投证券股份有限公司、上海竹润投资有限公司、景顺长城基金管理有限公司、博时基金管理有限公司、平安资产管理有限责任公司、上海慎知资产管理合伙企业（有限合伙）、深圳市中欧瑞博投资管理股份有限公司、远信（珠海）私募基金管理有限公司、MILLENNIUM CAPITAL MANAGEMENT (HONG KONG) LIMITED、深圳市盛浩源投资管理有限公司、平安基金管理有限公司、明世伙伴基金管理（珠海）有限公司、上海聆泽投资管理有限公司、上海途灵资产管理有限公司

上市公司接待人员：董事长杨贞柿先生；副总经理、董事会秘书崔连莘先生

### 三、投资者关系活动主要内容

**问题 1：公司为何选择定位中小非煤矿山、小断面开拓专家？目前公司针对矿山研发的主要产品以及针对的工作环节包括哪些？国内中小矿山的规模如何？为何进口品牌未涉足这一市场？**

回答：公司在选择一个新市场时，主要考虑的是如何在新市场中确立公司的地位并取得显著成绩。公司选择定位中小非煤矿山及小断面开拓，是基于深入市场调研的结果；经过市场调研，公司了解到两个关键信息，一是国内大型铁矿的市场主要由进口品牌占据，公司进入大型矿山相对较难；二是国内以中小矿山为主，这些矿山的机械化程度普遍较低，多采用人工打风枪的施工方式。因此公司认为自身有能力解决中小矿山机械化程度低的行业痛点，并且能避免与进口品牌直面竞争，所以公司选择中小矿山作为公司进入矿山领域的第一步。

公司目前针对矿山研发的产品，首先是聚焦在凿岩环节，因为凿岩在矿山开拓工程中处于核心地位，且凿岩环节的技术难度高，因此公司决定优先攻克这一难点。继凿岩装备之后，公司推出了锚杆台车，主要是解决巷道开拓后的锚网支护问题，确保施工的安全与效率。目前，公司正致力于矿山混凝土湿喷技术的研发，依托在隧道工程中的技术积累，针对中小矿山湿喷的行业难点，开发出能够满足矿山施工需求的湿喷机。公司预期在未来 2 至 3 年内，打造一套完整的中小矿山开拓装备。

关于国内中小矿山的市场规模，暂无准确、权威数据统计，根据我们参加的一些行业会议的数据，国内中小非煤矿山至少 1 万座。每个矿山的的具体情况各不相同，因此准确估计每个矿山所需设备的数量存在困难，粗略估计一个中小非煤矿山需要 2-3 套设备；按每座矿山 3 套设备、每套设备价值 400 万进行估算，1 万座矿山的市场规模大约可达 1200 亿元。

进口品牌暂未涉足国内中小矿山这一市场，主要原因在于他们的市场策略与资源选择。国外矿山资源质量较高，故会优先开采成本较低或者大型矿山，而对于中国这种矿产资源相对较差、开采难度较高的矿山，在国外可能并不具备开采价值。鉴于这种情况，这些业界巨头可能缺乏足够的动力专门为中国的中小矿山开发相应的开采装备。

**问题 2：矿山业主单位机械化替换人工需求强吗？一套设备大约能替换多少**

**人工成本？已有客户以及推广过程采取了哪些措施？矿山市场相对隧道市场的毛利率、回款情况如何？对于矿山市场需求的展望如何？**

回答：随着近年来安全监管力度的持续加强，矿山已成为安全监管的重点关注领域，众多矿山面临停工合并的严峻挑战，因此，有关部门均提出了要推动矿山机械化和智能化。但是各个矿山的资源禀赋不一样，投资回报效益、效率也各不相同，全面推行机械化尚需时间。公司之所以积极投入此领域，是基于对监管压力加大、人工成本增加、技术能力提升和产品突破等多重因素的深入考量，这些因素相结合将极大地推动中小矿山的机械化进程，并为未来的智能化发展奠定坚实基础。

从当前的趋势来看，随着人工成本的持续增加，特别是在工人招募困难的实际情况中，机械化已成为不可逆转的趋势，而机械化进程并没有如预期迅速推进的主要原因，是因为机械化施工一次性投资较大，同时也与当前行业发展所处的阶段密切相关，导致许多公司在短期内更倾向于维持现状。但我们认为在未来两三年内这一现象将有所改变，因为随着劳动力不足、人工成本不断上升，机械化将成为更加经济、高效的选择。

目前，公司已成功为紫金矿业、山东黄金等矿企，以及大型磷矿和铅锌矿提供了设备；公司进入矿山市场的时间虽不长，但已通过一系列策略迅速获得了市场的认可：首先，公司积极与行业协会进行技术交流，让客户认可公司的技术方案；其次，公司建立了样板工地，通过实地展示和验证，有效消除了客户的顾虑和担忧；此外，公司还通过行业会议、专业展会，以及公司的自媒体平台（如抖音号、视频号等）进行广泛宣传，同时与有影响力的代理商合作，多渠道加快矿山市场开拓速度。

当前矿山设备的毛利率与隧道设备基本持平，但回款情况优于隧道市场。

矿山行业在最近两年乃至未来几年应该均处于景气周期，目前铜、铅、锌、磷等大宗商品均处于价格相对高位，因此，矿山企业的盈利水平普遍可观。就公司而言，公司的矿山市场收入在总收入中的占比应该会有所提升，具体来说，公司的十年长远目标是将矿山市场收入占比提高到 50%。

**问题 3：对于铁路、公路市场下游需求的展望如何？**

回答：2024 年上半年铁路、公路市场投资资金存在压力，但是从目前市场

反馈的情况来看，下半年投资资金压力应该会得到缓解，预期未来铁路、公路投资增长趋势将保持相对稳定。

**问题 4：公司设备在抽水蓄能项目投资中占的比例大概是多少？公司对于抽水蓄能需求的展望如何？墨脱水电站开建对公司的影响如何？**

回答：抽水蓄能项目投资主要集中在土建工程、发电机组等，设备投资占比不会很大，一座抽水蓄能电站，如果全新购置设备，应该需要 1 至 2 套设备。

公司高度重视水利水电市场，已经专门建立了水利水电市场的销售和服务团队，并针对水利水电市场开发针对性的装备产品。预期 2024 年公司在水利水电市场的业务将较 2023 年会有明显增加，收入占比也会稳步上升。

目前，公司已经有产品介入了墨脱水电站的前期工程，如果这个项目正式开工建设，将是一项宏大的超级工程。但该项目现在还处于前期阶段，主体工程尚未开工，因此项目建设的周期将相对较长。

**问题 5：公司海外市场目前情况如何？怎么开拓海外市场？**

回答：在海外市场中，公司同时涉足矿山和基建两大领域，并将俄罗斯、东南亚、中亚南亚、中东和南非等地区列为重点开发的市场。俄罗斯市场是目前需求量最大的市场，因为欧美企业退出俄罗斯市场，俄罗斯市场目前需求较大，且俄罗斯矿产资源优质，公司针对俄罗斯市场开发了相对大型的设备，如两臂凿岩台车和锚杆台车等设备的规格型号均比国内市场现有产品大。此外，公司还在俄罗斯当地设立了专门的服务和销售团队，重点投入了人力物力，希望将俄罗斯市场打造成与中国市场相媲美的重点市场。

过去公司主要通过央企的海外项目合作来拓展海外市场，近两年，公司开始主动开拓海外市场，成立了专门的海外销售和服务团队，海外市场的开拓效果正在逐步显现。未来，公司也会有针对性地披露海外市场的销售情况，以便投资者更全面地了解公司海外业务的发展状况。

**问题 6：俄罗斯支付端问题是否已解决？海外市场的利润率与国内市场是否存在差异？**

目前俄罗斯支付端的问题已经得到有效解决，支付渠道已畅通。海外市场利润率、回款情况都比国内市场更好。

**问题 7：公司后市场主要有哪些产品？产品的市场规模如何？目前后市场的**

### **客户主要有哪些？后市场产品的利润率和回款情况如何？**

回答：公司后市场业务主要包含配件销售，如钻杆、喷头、凿岩机等零部件或耗材。此外，公司还提供中期维修保养、大修服务以及操作手培训服务，以满足客户的全方位需求。

后市场空间巨大且收入稳定，公司不断增加对后市场的投入，并设立了专门的后市场销售和服务团队，针对性地开发后市场产品和服务。

目前，我们重要的拓展方向是向已购买公司主机的存量客户以及购买其他品牌主机的客户提供后市场零部件，不仅有助于巩固与现有客户的合作关系，还能进一步拓宽公司的客户群体。

后市场产品的利润率和回款情况均优于主机产品。

### **问题 8：公司设备开发的思路和能力如何？**

回答：公司秉持自主研发、持续创新、技术领先的研发理念，始终坚信单纯的模仿和降低成本并非企业发展的长久之计，因此公司拒绝盲目跟风或简单模仿，而是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。这一思路贯穿于公司多年来的经营和产品开发之中，这主要考验了公司营销和研发的能力，营销团队要有深入理解和把握客户需求的能力，研发团队能针对客户需求提出综合最优技术方案的能力；此外，公司始终坚持在研发上进行投入，2023 年研发投入占营业收入的比例约为 6%，我们致力于通过创新满足客户需求，从而在市场竞争中取得优势或领先地位。

### **问题 9：公司产品在哪些环节存在较高的研发壁垒？**

回答：公司目前的三个爆款产品，即混凝土湿喷机/组、智能数字化浇筑衬砌台车以及双曲臂凿岩台车，均解决了行业没有解决的客户需求和痛点。在竞争激烈的市场环境中，公司一直在思考哪些客户的需求还没有被满足，我们深知没有任何技术壁垒是竞争对手无法攻克的。因此，公司坚持不断创新、不断发展，持续对产品进行迭代更新，以确保公司的产品能够持续满足客户的需求，并在市场中保持领先地位。

### **问题 10：近几年行业内是否出现了小厂退出的现象？**

回答：确实存在小厂退出的情况，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，主要功能是进行混凝土衬砌浇筑。过去生产这一设备的企业

众多，由于竞争激烈，设备被过度压价。我们通过技术创新，成功推出了智能数字化浇筑衬砌台车，销售体量远超过行业内其他小厂，小厂由于技术能力有限而无法模仿，客观上导致了很多不具备技术能力的小厂退出，提高了行业的集中度。

**问题 11：行业是否存在周期性？公司长期发展的趋势如何？**

回答：行业的周期性与下游市场投资周期紧密相关。近十年来，公司不断丰富产品线、拓展业务场景，都是为了降低公司受行业投资波动影响的风险。

从总体来看，公司的发展策略是以钻爆法施工技术为核心的装备创新，随着公司的产品线和应用场景不断丰富，后市场服务占比逐渐增大，公司的周期性风险将进一步降低，长期发展趋势更为稳健。

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6月28日