

证券代码：833943

证券简称：优机股份

公告编号：2024-002

四川优机实业股份有限公司

关于接待机构投资者调研情况的公告

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。

四川优机实业股份有限公司（以下简称“公司”）于2024年1月4日接待了1家机构的调研，现将主要情况公告如下：

一、 调研情况

调研时间：2024年1月4日

调研形式：现场调研

调研机构：华夏基金

上市公司接待人员：董事长罗辑、董事会秘书米霞、财务总监刘平

二、 调研的主要问题及公司回复概要

问题 1：2023 上半年，通用流体和液压系统收入下降的原因？同期工程矿山的收入增长主要来自于海洋风电产品？海洋风电产品收入目前占比？毛利率是多少？

回答：2023 年上半年，通用流体和液压系统收入下降的主要原因是 2022 年度部分客户受周期性采购影响而加大采购量，2023 年采购规模有所下降。工程矿山的收入增长主要来自于海洋风电产品，海洋风电产品收入占主营业务收入的比重较小，未超过 5%，其毛利率高于公司其它类别的产品毛利率。

问题 2：2023 上半年毛利率改善的主要原因：产品结构，汇率，运费？

回答：2023 年上半年毛利率改善的主要原因：公司加大研发投入，持续改善加工工艺，降低产品加工成本；同时通过产品销售结构优化、供应链整合优化，降低采购成本；以及外销业务运费下降和人民币汇率波动等因素叠加影响所致。

问题 3：2023 年 3 季度收入同比增长放缓？利润同比略下降？原因？4 季度的收入和利润情况？

回答：2023 年 3 季度收入同比增长放缓，主要原因是 2022 年度部分客户受周期

性采购影响而加大采购量，2023 年采购规模有所下降；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润同比下降 1.57%，主要原因在于人民币汇率波动产生的汇兑损益同比大幅减少所影响。4 季度的收入和利润情况：业绩情况请关注公司的定期报告披露情况。

问题 4：今年各个板块（油气化工，通用流体，液压系统，工程和矿山，航空，其他机械）预期增长情况？明年各个板块的预期增长？

回答：2023 年营业收入有望实现增长，但各板块的收入增减不均衡。公司未来将坚持国际、国内两个市场并重发展的策略，两个市场都是重点，希望达成两个市场均衡发展的状态。同时，公司将持续加大新产品和新工艺的研发，积极拓宽产品在各个业务板块的市场深度，不断提高市场占有率，谋求各个板块的均衡发展，保证公司长期、稳定的成长。

问题 5：航空主要客户？未来空间是否很大？

回答：公司航空领域产品的主要客户是中航工业集团下属多家企业，以及国内大型航空、航天和光电院所。航空零部件领域是公司未来的发展重点之一，公司将围绕国家重大装备迫切需求，以价值链延伸为契机，逐步拓展航空零部件的业务，不断深化与现有客户的合作关系，加大对客户新产品需求的开拓；积极研发新产品，适应国产大飞机研制需求；加大通用航空领域的拓展和市场推广力度等措施获取订单。

问题 6：高端定制零部件需求未被满足的行业和领域有哪些？高端产品的国产化空间？

回答：机械零部件定制行业的市场非常广阔，公司所服务的客户分布领域宽广，涉及众多工业门类，不同领域产品在形态结构、性能要求、规格尺寸等方面均存在差异，不同客户对自身产品亦有各自独特的工业设计，公司则需要依据各终端产品的特定要求对高端定制零部件进行单独设计和生产，满足客户的多样化需求。因此，随着产业升级调整、市场需求变化以及客户需求提升，对高端定制零部件的需求随之都在发生迭代更新，这些都为公司的发展带来持续的动力。近年来发达国家陆续提出“再工业化”和“低碳经济”等崭新发展理念，促进了全球清洁高效发电设备、石油石化设备、节能环保设备、工程和矿山设备等的更新换代和技改需求，由于发达国家制造业生产成本不断攀升、产业工人队伍匮乏，致使其机械零部件产能持续减少，中国正逐步成为全球装备制造领域重要的零部件供应聚集地。同时，公司一直围绕国家重大

装备迫切需求为研发目标，以期通过技术创新实现高端装备的国产化和进口替代。

问题 7：新的领域是否有布局：新能源车，机器人？

回答：公司目前未有涉及新能源车和机器人的产品。

问题 8：海外收入的地域分布（是否收入主要来自澳洲）？海外/国内销售结构的区别？

回答：2023 年上半年海外收入分布情况

地区	金额(人民币万元)	比重 (%)
北美洲	11,786.21	42.37
大洋洲	7,721.27	27.75
欧洲	6,260.08	22.50
亚洲	1,561.48	5.61
其它地区	493.17	1.77
合计	27,822.21	100.00

海外销售的产品主要是：通用流体控制零部件、工程和矿山机械零部件以及液压系统零部件。

国内销售的产品主要是：油气化工流体控制设备及零部件、航空零部件精密加工服务以及其他机械设备及零部件。

问题 9：请介绍海外的营销团队建设情况。

回答：公司一直致力于海外新客户开发及海外渠道建设，在海外设立控股子公司就是希望公司的制造单元和技术质量服务单元能够更加贴近和高效地服务于国际业务客户，增强协同效应。同时，公司市场推广部门积极通过网络发布公司动态消息，合理采用 SEO 推广提高了客户需求到客户询价的转化率，成效显著。公司还在欧美等地深入与当地专业市场机构及销售合作，推介公司的产品及服务，寻找客户。

问题 10：公司在油气化工阀门/通用流体控制等领域的市占率？是否市场非常分散？公司的友商有哪些？下游客户有阀门公司，我们是否是 ODM 模式？

回答：国内外机械零部件定制领域市场规模巨大，市场参与者数量较多，行业集中度较低，公司虽然在各细分领域的市场占有率不高，但在供应链管理、品牌和客户积累、国际工程经验、技术和人才积累等方面具有一定的竞争壁垒和先发优势。公司在油气化工领域有部分国有企业客户，主要为中海油、中石油及国家管网等，客户基

于特定项目需求以招标方式选取合格供应商，控股子公司精控阀门主攻这一方向的业务。精控阀门的产品主要聚焦于油气化工领域的特殊工况和应用，这块市场的主要竞争对手是欧美制造商。公司通用流体控制零部件主要应用于水工、消防和城市燃气管网等领域。通用流体控制零部件产品的客户主要集中在欧洲、澳洲和美国，客户既有丹麦埃维柯、西班牙新梦欧、法国布拉科、捷克皑波等全球及欧洲的知名企业，也有数量众多的中小企业客户。公司结合自身市场定位、下游客户的定制需求，深度参与并主导整个生产制造过程，采用自主生产和协同制造的方式，同时通过供应链管理、质量管控与技术服务、信息化管理，为客户提供高品质产品。

问题 11：我们采用协同制造模式，是否我们很多时候只做最后的精加工？还是一部分自制一部分外包制造？公司未来产能扩张计划？

回答：协同制造模式是突破机器设备对不同种类产品设计、材质、生产工艺等条件的束缚和限制，公司负责产品研发、工艺设计和改进，并组织相关子公司或协同制造商进行具体生产加工，同时承担生产过程质量控制和技术指导等核心工作，以满足客户多行业、多领域、多品种、多应用场景的使用需求。未来，在资金许可的情况下，公司将在具备技术、效率和特定客户长期稳定性上有优势的领域增加自主制造能力的投入，实现纵向延伸，增强成本优势和技术敏感性，提升对应领域产品毛利率。

四川优机实业股份有限公司

董事会

2024年1月4日