

证券代码：833943

证券简称：优机股份

公告编号：2023-013

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2023年3月10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：2023年3月10日

调研形式：网络调研

调研机构：申万研究

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：公司切入航空领域的原因？与其他油气业务的相关性如何？是否能产生相应的协同效应？

回答：公司从成立之初就从事零部件定制业务，航空零部件也是定制概念的工业产品，与我们从事的其他定制类产品有共通之处。通过多年积累，公司在零部件热加工工艺和冷加工工艺上的技术实力，使我们能够在短时间内低成本、高效的完成质量可靠的产品实现过程。同时，公司非常看好航空零部件定制领域的发展空间，在我们前期工艺技术积累和平移的基础上，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。

问题 2：这次在泰国设立子公司是出于哪方面因素？以往公司外销区域主要在美国地区，依次相应会在该区域布局子公司完善供应链，增强协同效应，产品运输的成本、当地的税收等成本因素？还是考虑将产业向东南亚迁移发展？

回答：本次在泰国设立控股子公司，是公司综合评估了市场、物流运输、人力成本、税收等多方面因素后做出的决策。为了进一步完善产业布局，优化供应

链，基于效率和成本优先原则，使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。未来公司的主要及核心产业还是以母公司及目前几大国内生产基地为主。

问题 3：零部件行业竞争激烈，公司近几年会考虑加大研发投入以提升竞争力扩大市占率？（或有无考虑过通过何种方式提升市占率？）

回答：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。公司历来重视技术研发和创新，在研发方面进行统一规划和管理，截至 2021 年 12 月 31 日，公司累计获得专利 85 项，其中发明专利 6 项，参与了 4 项国家或行业标准制定。公司和子公司精控阀门是国家高新技术企业、四川省企业技术中心。2019-2021 年，公司每年研发投入都在 2000 万元左右，2022 年上半年研发费用为 1,221.29 万元，较上年同期增长 35.49%。未来，公司仍将不断加大研发投入，引入高端技术人才，以市场为导向、以技术创新为公司发展的内在驱动力，对行业发展动态及新技术应用时刻保持敏感性并通过自主研发提升技术实力及先进制造水平，从而实现公司技术实力更强、制造工艺更优、产品质量更稳定、整体制造成本更低，进一步提升公司的综合竞争力和市场占有率。

问题 4：公司与客户签订的合同周期？目前客户的开发情况？

回答：公司目前各领域与客户签订的零部件合同周期一般为 3-6 个月，时间长短按采购量、工艺情况及工程项目实施进度而定。公司充分利用长期积累的客户基础、海外销售渠道及网络方式加大新市场、新客户开拓力度，一方面在公司极具优势的阀门制造、工程矿山机械、液压传动等领域深挖潜力，成功进入葡萄牙、希腊、非洲等新市场；另一方面，成功进入建筑机械、印刷设备等新领域，扩大了公司业务广度。2022 年公司新增客户量达三十余家，为后续业务发展带来新的潜力与增长点。

问题 5：公司在招标或开发新客户时的主要竞争对手有哪些，在与中石油等大客户合作中，公司的优势体现在哪些方面？（协同的管理模式能够提高响应速度？此外还有其他的优势吗？）

回答：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。我们通过与客户的沟通交流,深刻理解产品的工况、应用和技术要求,凭借专业的技术能力,良好的工程应用业绩,为工程定制专业的技术方案、提供高性价比的商务报价、满足工程建设的交付能力、以及 24 小时售后响应的执行能力赢得项目。近年来,以国产阀门替代进口阀门是中国工程建设领域的主流方向,公司在对外交流、产品开发、标准制定、市场开发方面有自己的优势。

问题 6: 21 年应收账款大幅增加的原因? 主要是哪块业务造成的?

回答: 2021 年随着国际贸易环境好转和境外积压需求释放,公司境外收入增幅明显,同时公司通过采取业务结构优化、各产品全面发力、积极布局境内外市场等措施,生产经营及持续经营能力不断向好,订单快速增长,2021 年度实现营业收入 70,600.20 万元,较上年增长 24.57%。此外,公司 2021 年上半年获取的大量订单,于下半年履行完毕并确认收入,导致公司下半年尤其是第四季度收入同比大幅增长。截止 2021 年末,由于部分货款未到结算期,导致期末应收账款大幅增加。应收账款增加的主要集中于油气化工和航空业务板块。

问题 7: 22 年存货增加的原因是?

回答: 截至 2022 年 9 月末,公司存货金额为 12,910.12 万元,较年初增幅较大,主要原因为:随着销售收入增加,公司为满足销售订单的需要相应加大原材料的库存,同时,客户收货后尚未办理验收的发出商品金额也相应增加。

问题 8: 在公司独特的运营模式下,上游原材料价格对公司生产成本影响的传导是否有优势? 如何体现?

回答: 从协同制造业务模式来看,公司大部分产品销售是基于订单的管理模式,即每个订单单独定价,公司在客户洽谈到销售实现过程中拥有主导权。公司与客户商定销售价格并获得正式订单后,根据本次订单产品特点和协同制造商生产能力等因素考虑选择协同制造商范围,公司根据内部考核确定的合理利润、协同制造商报价、上游产业链原材料市场价格、人工薪酬变动等因素决定最终的协同制造商。在此过程中,公司能充分运用在产业链中的优势将上游市场变化导致的产品价格上涨控制在最低水平。在此模式下公司获取的利润系客户开发、商务与技术方案制定、产品研发与工艺设计、制造能力、供应链管理和过程控制等生

产制造与现代服务环节的附加值。因此，上游协同制造产品的采购价格波动不会对公司盈利能力产生重大不确定性。

问题 9：由于公司对应下游较为分散，比较难以通过提升规模效应降费，对此公司如何考虑？

回答：公司已形成油气化工、工程矿山机械、通用机械、液压系统等领域的设备及零部件和航空零部件精密加工五大业务体系产品及服务，产品定制化程度较高且下游客户相对分散，但通常来说客户对于一种特定型号的定制化产品，存在长期、有规律、多次下单的情形，针对上述业务特点，公司为了降低生产过程中的固定成本，将根据客户预期需求量对相关产品进行批量生产，形成适当备货。因此，随着业务规模的扩大，公司上述政策可以实现降本增效，有效提升相关产品的毛利率。同时，公司仍将不断加大高附加值产品的研发投入，有序开展多种新产品、新材料和新技术的研究，提高自主先进制造水平，优化供应链管理，提升整体柔性生产能力，加强质量控制和售后服务等能力，在收入规模扩大的同时有效提升盈利水平。

问题 10：油气、工程机械、通用类产品更换周期？

回答：公司的油气流体控制类产品主要是应用于石油天然气输送、石油天然气储运、石化及化工过程控制等领域的各类成套阀门及零部件，通用流体控制类产品主要是应用于城市供水及消防用水系统、现代农业供水系统的成套阀门及零部件。由于阀门应用领域广泛，使用介质繁多，腐蚀情况各不相同，因此，目前除长输管线阀门要求 30 年使用寿命外，从国家标准到行业标准均未对其他阀门的使用寿命做出规定。目前公司油气、通用流体控制类产品有 80%以上是用于新建项目，其余的产品则用于日常维护、替换。公司的工程和矿山机械零部件中，采矿设备零部件主要应用采矿装载机、矿石破碎机、矿石传输设备等机械装备的装配和备选备件更换；工程设备类产品主要用于起重设备，空中作业设备等；清洁能源及环保类产品主要应用于海洋风电设备，污泥脱水机等。矿山类产品属于易损易消耗品，更换频率高，工程类及清洁能源环保类产品均视设备使用情况而定，无固定更换周期。

问题 11：公司目前在国内外的市占率？传统业务的增量在哪些方面？

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。公司一直积极坚持市场拓展，不断扩大客户群体和细分领域的深度进入，未来在页岩油开采设备零件、破碎设备零件、冶金设备零件、清洁能源、环保设备、液压油缸等方面均会取得一定的增长。在油气化工方面，公司之前的市场主要集中在陆地石油、天然气的输送管道领域，未来的增量市场主要来自于海洋工程、化工、煤化工、炼化、港口储运、撬装配套等领域。

问题 12：新业务增量在军工板块？是否依然是中高端的产品？那么生产研发成本是否会增加？大致的增加幅度？

回答：公司一直谋求各个业务板块的均衡发展，业务增量将来自于现有及未来可能新增的各个领域。公司将继续坚持“自主生产+协同制造”的柔性制造模式，加大对高端油气化工阀门、海洋风电产品以及航空零部件精密加工工艺的研发投入，实现装备制造的升级，更加贴近市场对高端精密零部件的需求。

问题 13：公司采取协同模式的初衷？目前协同模式整体毛利率较低，后期会考虑提升自主生产的占比吗？

回答：公司专注于为客户提供定制化设备及精品零部件，产品具有服务于多行业、多领域、多应用场景的特点。为满足市场和客户这种多样性需求，公司经过探索形成了“自主生产+协同制造”的柔性制造模式。这种模式在固定资产投资有限的条件下极大拓展了公司满足客户多行业、多领域、多品种、多应用产品需求的制造能力。公司在自主制造能力建设的同时，将协同制造商转化为公司制造单元，在工艺设计和质量控制方面高度参与、协同融合，高效用好自主制造和协同制造商的设备与产能，形成适应各种工业门类需求的快速灵活服务机制，以达到资源的最充分利用和公司效益最大化。

未来公司将继续坚持“自主生产+协同制造”的模式，推进公司制造能力的建设：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；同时，公司将坚持开发更多协同制造资源，拓展更多市场领域，促进公司业务的横向拓展及健康成长。

问题 14：公司这种独特的管理模式，对供应商的质量如何把控？公司采

取何种方式来确定合作供应商？

回答：目前公司拥有协同制造商超 300 家，为公司提供铸件和锻件制造、机械加工、焊接、热处理、表面处理、组装等专业领域的制造服务。基于实际经营和重要性情况，在质量管理层面，公司技术质量团队对协同制造商进行分级和专业管理；在生产进度协调层面，公司是在专业分工的基础上运用信息化和供应链平台进行高效管理，实时对自主制造工厂和各协同制造商的及时交货率、检验合格率、价格和服务等表现指标进行监控，及时对技术、质量和生产管理的持续改进进行指导。

公司制定了《供方选择、评价和管理程序》，建立了合格供应商体系，产品事业部根据业务开展、客户要求和现有供应商表现等确定新供应商开发需求，对供应商基本信息、技术能力、生产能力和质量保证能力等进行调查，经综合评审、样品试制以及现场审查后，新供应商的合格供方资格生效。公司根据《合格供方评审准则》等制度要求定期或不定期组织合格供方评审，质量部依据问题 C 报表、客户投诉情况、及时交货率、检验合格率、价格和服务等表现对供应商进行评审和动态管理。

四川优机实业股份有限公司

董事会

2023 年 3 月 13 日