

证券代码：300865

证券简称：大宏立

## 成都大宏立机器股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2022-004

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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）
参与单位名称及人员姓名	广东壹宸投资管理有限公司 曹志平； 广州玄同资产管理有限公司 袁益桢； 广州诚协投资管理有限公司 朱玲妹； 江西铂润投资管理有限公司 史现省； 东莞证券股份有限公司 凌志昭； 国弘私募基金管理（广东）有限公司 邱晓云； 深圳市旭达基金管理有限公司 元少楷； 广州铠泓投资咨询有限公司 蔡曦； 上海钉铃资产管理有限公司 朱泽燕； 财信证券 何汝豪； 万联证券 白宇； 卷澜资本 徐旨臣；
时间	2022年09月27日 15:00-16:00
地点	腾讯会议号：273139981 (报名通过方可入会)
上市公司接待人员姓名	董事长兼董事 甘德宏； 总经理、财务总监兼董事 LI ZEQUAN(李泽全)； 董事会秘书兼副总经理 高勇；
投资者关系活动主要内容介绍	一、 公司基本情况介绍 由董事会秘书高勇向投资者介绍公司基本情况、公司主要产品核心竞争力、产品工艺流程、公司未来发展展望等事项 二、 互动交流环节

**问题 1：公司这两年业绩有所下滑，请问主要原因是什么？有什么应对对策？**

答：主要是受疫情反复等外部经济环境影响，部分客户项目进展滞后，给公司订单交付和项目验收带来较大影响，造成很多项目营业收入确认进度不及预期。面对业绩下滑，公司有以下应对措施：

1. 增加地区销售团队数量以提升覆盖面积，加强对各区域市场的渗透力度；
2. 加强销售人员销售技能、产品知识、项目管理方面的培训，提高销售人员对市场信息的采集、辨别、处理、反馈、分析能力，使销售人员能做到及时掌握市场变化，与时俱进，跟上市场发展趋势；
3. 重视研发，不断开发新产品提升公司核心竞争力，强化现有技术水平促进产品的换代升级，重点突破，打通降本增效“制约点”。

**问题 2：公司环保智能砂石破碎工厂项目市场前景如何？目前市场拓展情况如何呢？**

答：环保智能砂石破碎工厂是公司积极响应国家“供给侧”改革、“绿色矿山”、“推进机制砂石行业高质量发展”等宏观政策重点推广的破碎筛分成套设备（生产线）整体解决方案，随着国家对砂石行业的要求不断提高，大型集成化、智能环保化中高端破碎筛分成套设备将逐步发展为行业趋势，公司对环保智能砂石破碎工厂未来的市场前景持积极乐观态度。公司去年承接了多个环保智能砂石破碎工厂项目，今年仍有部分环保智能砂石破碎工厂项目在建，环保智能砂石破碎工厂收入占比情况具体请以定期披露报告为准。

**问题 3：公司目前研发投入是什么样的？目前主要的研发项目有哪些？**

答：公司高度重视产品研发工作，坚持以人才驱动企业持

续创新的研发理念，重视技术人员的培养，上市以来广揽人才，经过一年多的技术沉淀和积累在各自岗位上创造价值。目前在研项目还比较多，主要有产品类和系统类的，具体在研情况将会在年度报告中进行披露，敬请关注。

**问题 4：公司今年在公共交通方面的订单，是否乐观？**

答：公司今年参与了多个公共交通方面的项目，如川藏线部分项目、昆楚大高速复线、滇中引水工程项目等，公司凭借生产线运行稳定和设备良好运行赢得了市场信赖，历年来一直有为高速公路、铁路、水电等大型工程项目提供高等砂石物料解决方案和高端成套设备，有着丰富的经验和实力。

**问题 5：公司目前产能利用率如何？**

答：公司产能利用率接近饱和，在有序排产和外协加工的情况下，能满足订单需求。募投项目因受疫情影响工期有所耽搁，预计在明年年底能够实现投产，届时会缓解公司生产压力，有助于公司进一步扩大市场，满足下游市场实际需求，增强市场服务能力。

**问题 6：公司的环保智能砂石破碎工厂项目有什么特点或者优势吗？**

答：环保智能砂石破碎工厂是公司积极响应国家“供给侧”改革、“绿色矿山”、“推进机制砂石行业高质量发展”等宏观政策重点推广的破碎筛分成套设备（生产线）整体解决方案。公司的环保智能砂石破碎工厂具备大型化、集约化、智能化、规模化和环保化等优势，配备了诸多系统，如自动售料系统、污水处理系统、监控照明系统等，内置智能模块和传感器，配合相关软件可实现从启动、运行到正常停机过程的全过程自动化，采用厂房结构封装，封闭式生产，通过相关生产工艺达到现场污染零排放、绿色生产的目标。通过将各系统集成为一体，实现最经济的配置效益最大化。

**问题 7：公司在手订单情况如何？**

答：公司在手订单状况良好，各项生产经营均有序进行。

**问题 8：公司从确认订单到安排发货一般需要多长的时间？**

答：根据产品类别及生产工艺的不同，客户订单大小差异等情况，交付周期有所不同。单机设备到达现场、安装调试并经客户验收合格即确认收入，成套设备根据其规模大小，周期不一，成套生产线大约需要 3-8 个月，超大规模生产线还需更长一些。若遇到疫情或者其他外部不可控因素，项目耽搁时间就不能确定。

**问题 9：公司生产安排方式是怎样的？**

答：公司生产采取两种方式，一种是预备式生产也叫标准化生产，像公司的单机设备绝大部分属于标准化的；另一种是定制化生产，也就会根据客户场地情况、成品要求、产量要求等进行定制化服务，两者占比大约为 7:3。

**问题 10：公司 2021 年度营业收入近 7 亿，其中收入构成是怎样的呢？其中 EPC 项目占比有多少呢？**

答：公司去年收入构成主要为主机设备五个多亿，配件一个多亿，其中 EPC 项目大概有两个多亿。

**问题 11：现在房地产行业不景气，是否会对公司业绩造成冲击呢？**

答：房地产行业不景气对公司业绩有一定的影响，但影响是有限的，一方面本身房地产行业砂石需求量占全国砂石总需求的比重不高，另一方面，随着国家加强新基建建设的推进，基建需求的增加在一定程度上可以缓冲房地产行业不景气带来的影响。

**问题 12：请问公司目前有没有进入其他领域的想法或打算呢？**

答：一方面公司将继续坚持主业，深耕砂石矿山破碎筛分行业，将公司各种优质产品（智能环保破碎工厂、绿色材料科技园等）积极推向市场。目前整个砂石破碎筛分行业处于集中

度较低的水平，公司具备强有力的竞争优势，伴随着中国城市化进程的发展、一带一路周边国家基础设施建设等，砂石骨料破碎设备行业未来还具有较大的发展潜力。另一方面，公司在立足主营的同时，也计划围绕上下游相关产业链进行资源整合，在充分评估风险和收益的前提下谨慎合规地打造公司第二增长曲线、第三增长曲线。

**问题 13：请问公司订单回款制度如何？坏账率如何？**

答：通常情况下，公司会在与客户签订合同后收取 15%—30%的合同款，在提货时候再要求付一部分款，最后在安装调试完毕后，基本付完，一般还剩 5%-10%左右的质保金在一年时间收回。受益于公司严格的订单回款制度，公司整体坏账率较低，处于可控范围。同时，公司销售办事处遍及全国各地，完善的配套售后服务拉紧了公司与客户的合作纽带，加深互动交流。

**问题 14：请问公司所在的砂石骨料破碎筛分设备行业未来的发展趋势如何？公司的绿色材料科技园未来发展方向及战略定位是怎样规划的？**

答：近年来，在国家宏观经济“供给侧”、“绿色矿山”、“环保法修订”等制度的不断推进，对下游散、乱、小砂石企业的整顿，砂石骨料行业也在转型升级中，下游行业将加快呈现大型化、集约化、规模化的发展趋势，砂石骨料行业景气度不断提升，带动了破碎筛分设备特别是中高端、大型化破碎筛分成套设备的市场需求。虽现房地产行业出现疲软状态，但旧城改造，城市轨道交通，新能源汽车充电桩，城际高速铁路等众多领域，都在逐渐接替房地产的经济价值，同时国家提出全面加强基础建设，构建现代化基础设施体系，要修建全国的交通、能源和水利网络型基础建设，伴随国家基建政策的推动，公司对未来砂石骨料行业的发展持乐观态度，砂石骨料破碎筛分设备行业整体还是会保持平稳运行。

	<p>公司牢记习总书记说的“绿水青山就是金山银山”，重视生态文明建设。公司的绿色材料科技园利用成熟的工业控制技术、企业信息管理技术以及互联网技术等打造生产自动化、管理智能化、信息透明化的绿色材料科技园区，园区系统集成了砂石骨料生产、建筑材料固体废物回收、沥青混凝土搅拌站、PC 预制构件及陶粒生产等，科技园通过模块化分工及配置相应的管控系统、仓储系统等实现砂石骨料等建材产业生态链，达到物质闭路循环与多级利用的绿色生产。绿色材料科技园属于公司下一阶段集成产品的发展目标，预计在未来一段时间可以真正成形，值得我们共同期待。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 09 月 27 日