

2023 年度业绩报告

三一重装国际控股有限公司 (证券代码: 0631.HK)

SANY HEAVY EQUIPMENT INTERNATIONAL HOLDINGS CO.,LTD

2024年3月





目录 Contents

1 | 业绩回顾
Financial Performance

2 | 经营亮点
Operation Highlights

3 | 行业展望
Industry Outlook

4 | 经营策略
Business Strategy

1

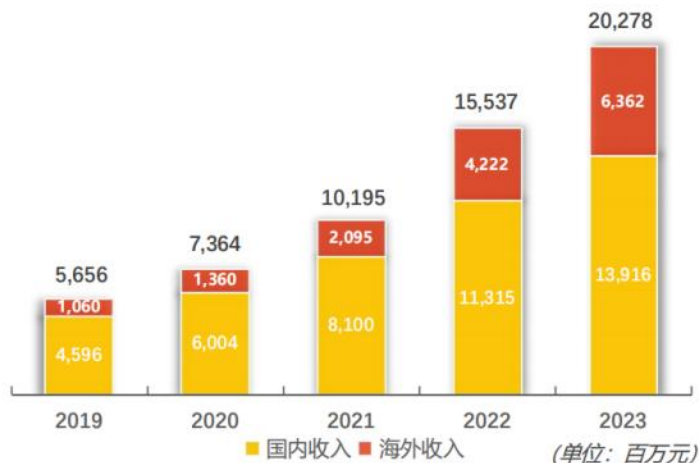
业绩回顾

Financial Performance

1. 营业收入

营业收入 **203 亿元**，同比 **↑31%**

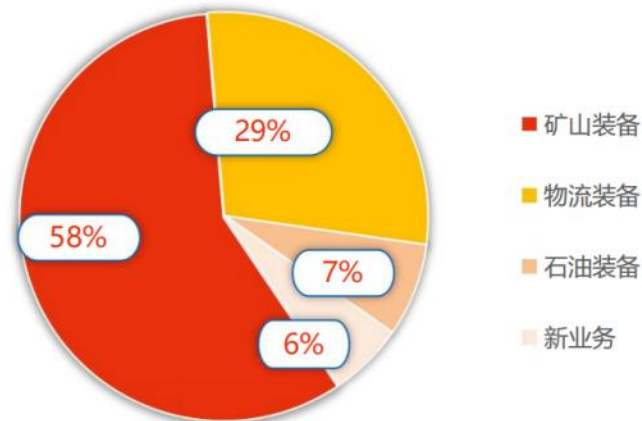
- 矿山后市场：收入 **14 亿元**，**↑41%**；
- 小 港 机：收入 **42 亿元**，**↑38%**；
- 矿 车：收入 **40 亿元**，**↑38%**；
- 海外收入占比：**31%** **↑4PP**。



收入结构

- 矿山装备：收入 **118 亿元**，**↑19%**；
- 物流装备：收入 **58 亿元**，**↑26%**；
- 石油装备：收入 **15 亿元**，**↑8%** (1到12月同比)；
- 新兴业务：收入 **12 亿元**。

(包含机器人、智矿、技术装备、硅能、氢能)

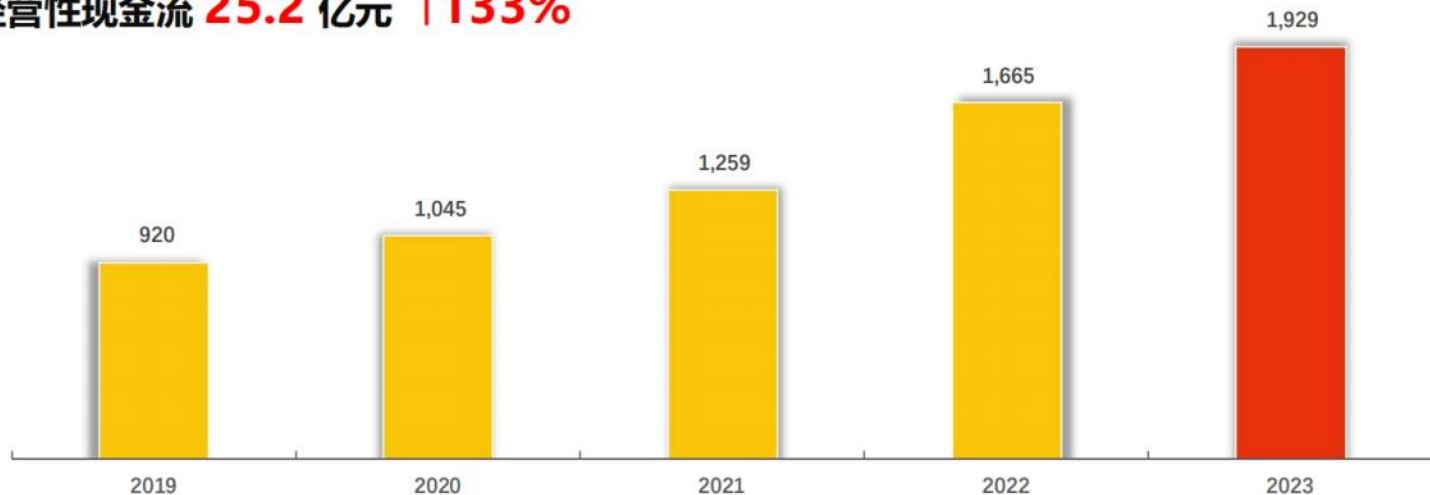


2. 净利润和经营性现金流

归母净利润 **19.3 亿元** ↑16%

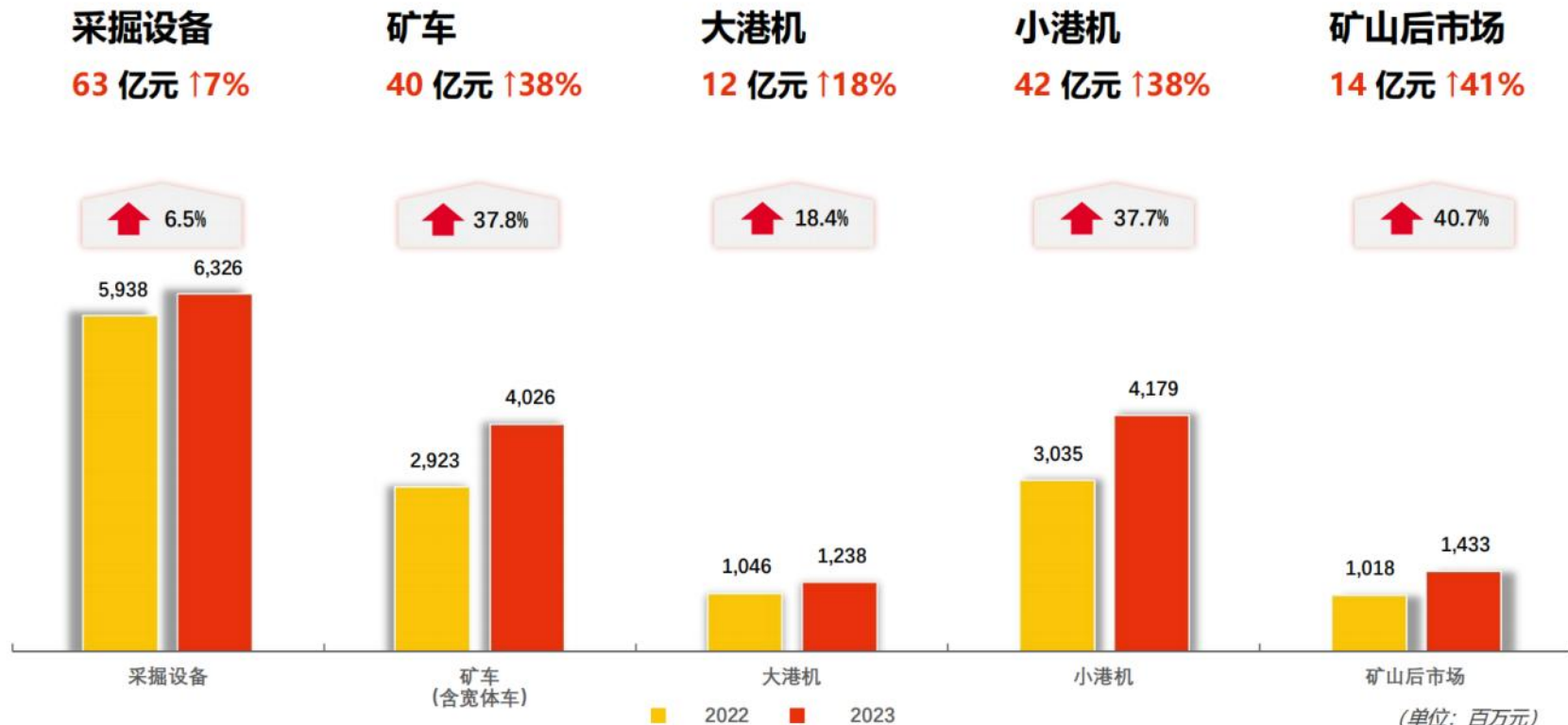
• 剔除分红及收购事项影响后的归母净利润 **20.4 亿元** ↑23%。

经营性现金流 **25.2 亿元** ↑133%



(单位: 百万元)

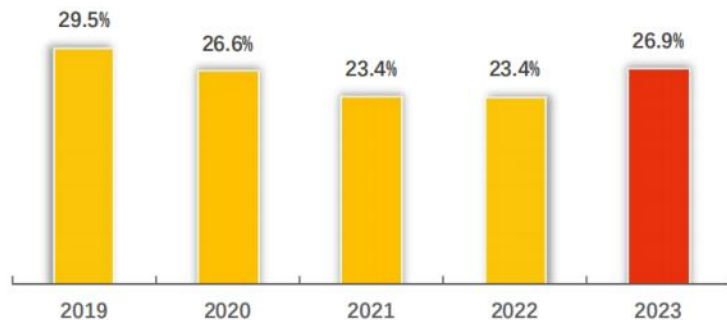
3. 主要产品收入



4. 毛利率

综合毛利率: **27% ↑3.5PP**

- 矿山装备: **27.1% ↑1.5 PP**
- 物流装备: **27.3% ↑8.1 PP**
- 石油装备: **29.3% ↓5.7 PP**



主要产品毛利率

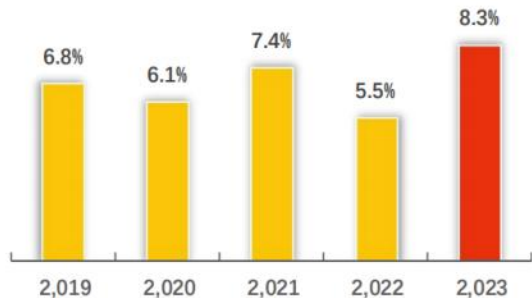
- 掘进: **41.9% ↑0.3 PP**
- 小港机: **32.1% ↑7.1 PP**
- 综采: **19.3% ↑3.1 PP**
- 宽体车: **18.1% ↑2.7 PP**
- 压裂: **34.8% ↓3.1 PP**



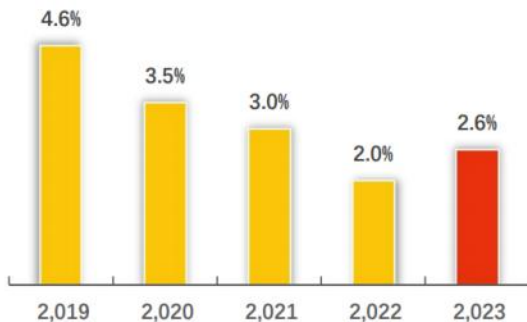
5. 费用率

研发费用率 **8.3%** ↑**2.8PP**

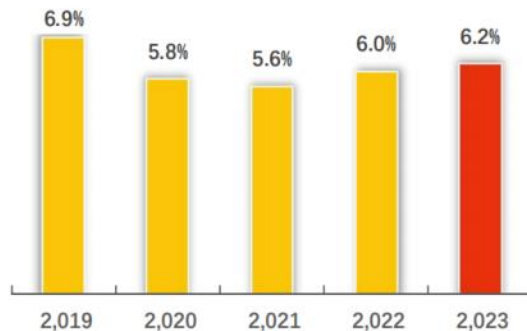
- 存量业务: **5.7%**;
- 新兴业务: **49.7%**。

管理费用率 **2.6%** ↑**0.6PP**

- 存量业务: **2.1%**;
- 新兴业务: **10.2%**。

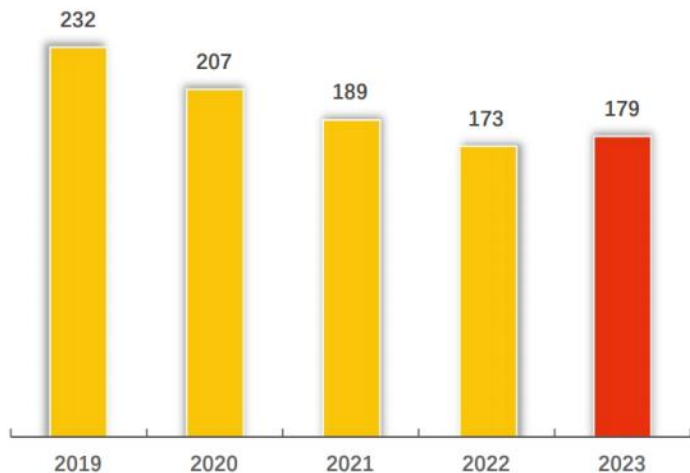
销售费用率 **6.2%** ↑**0.2PP**

- 存量业务: **6.0%**;
- 新兴业务: **9.4%**。

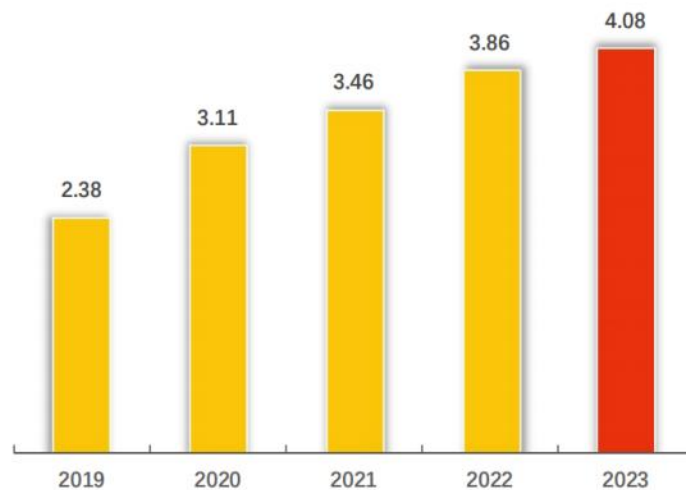


6. 运营效率

应收账款周转天数 **179** 天, 增加 **6** 天



存货周转率为 **4.08** 次, 加快 **6%**



2

经营亮点

Operation Highlights

1. 矿山装备业绩持续增长

● 经营业绩持续提升



销售额: **130 亿元** ↑19%
净利润: **17 亿元** ↑22% (还原分红影响)
现金流: **22 亿元** ↑86%
净利率: **14.5%** ↑0.4PP

● 后市场盈利能力进一步增强



销售额: **15.8 亿元** ↑40%
毛利率: **39%** ↑2PP

● 海外销售快速增长

销售额: **28.1 亿元** ↑33%
宽体车: **15.7 亿元** ↑4%
大矿车: **6.5 亿元** ↑311%

● 矿车销售额首次国内领先

矿车销售首次突破 **50 亿元**,
成为中国最大的矿车供应商之一。

2. 物流装备业绩大幅增长

● 经营业绩大幅提升



销售额: **61 亿元** ↑23%
净利润: **7.2 亿元** ↑100%
现金流: **8.8 亿元** ↑203%
净利率: **12.4%** ↑4.6PP

● 小港机双率齐升



	正面吊	堆高机
毛利率:	39% ↑6.2PP	32% ↑7.0PP
市占率:	68% ↑1.2PP	67% ↑2.2PP

● 海外销售快速增长

销售额: **35.5 亿元** ↑69%
小港机: **20.9 亿元** ↑34%
大港机: **6.1 亿元** ↑35%
伸缩臂: **7.5 亿元** ↑260%

● 大港机订单充足

23年签单 **26.4 亿**, 创历史新高;
中标PSA、HPH、APMT大港机 **7 亿元**。

3. 智能制造跃上新台阶

三一智装成为行业数智化标杆

生产能力：液压支架 7200架/年、宽体车 3300台/年
数智化：自动化率 68%，6 项国际/ 5 项国内首创技术
品牌价值：国家级工业互联网示范工厂，陕西省重点项目



三一智装西安产业园

三一海工成为港口领域智能制造先锋

生产能力：港口设备 40亿/年、物流装备 60亿/年
数智化：自动化率 68%，5 项国际/ 5 项国内首创技术
品牌价值：广东省重点项目，省级工业互联网应用标杆项目



三一海工智能制造产业园

4. 爆款产品引领行业发展

伸缩臂叉车



销售额: **7.6 亿元** **↑260%**

毛利率: **19.3%** **↑10PP**

宽体车



销售额: **32 亿元** **↑10%**

毛利率: **18.1%** **↑2.7PP**

大矿车



销售额: **11 亿元** **↑493%**

毛利率: **27.6%** **↑20PP**

3

行业展望

Industry Outlook

宏观政策

数智化：煤炭十四五规划

采煤机械化率85%→ 90%

掘进机械化率65%→ 75%

25年智能工作面> 1000 座

低碳化：联合国气候公约

2030年碳排放 ↓45%

新能源汽车产业规划

25年电动矿车渗透率 25%

31年电动矿车渗透率 50%



市场需求

煤 机：十年内煤炭地位不会改变，煤化工快速增长

26年综掘需求 65 亿元

26年综采需求 400 亿元

矿 车：全球矿产资源需求强劲，带动矿车销量增长

26年矿车市场 700 亿元

新业务：26年破碎市场 400 亿元

26年电液控市场 120 亿元

26年铰接车市场 180 亿元



技术趋势

数智化+低碳化两大旷世机遇

煤 机：智能化+绿色环保+成套化

矿 车：低碳化+无人驾驶+大型化

新业务：电液控：平台化+智能化

破 碎：智能化+大型化+绿色环保



机会点

煤 机

智能成套掘进装备增长加速
纯水支架商业应用加快
智能综采工作面参透率提高
海外需求快速增长

矿 车

全球矿业稳定增长，需求强劲
混动、电动高性价比入场
宽体车替代100T以下自卸车

新业务

电液控、破碎、铰接车全球年需求量 700 亿元

挑战1

全球化挑战

- 矿车业务客户资源和渠道能力与卡特等存在较大差距。国内友商进入海外市场加剧竞争。

挑战2

数智化挑战

- 综掘、综采、矿车三大产品业务场景复杂，核心挑战是研发出绝对竞争优势数智化产品。

挑战3

低碳化挑战

- 新能源发展、煤炭量价波动对煤机带来挑战；客户更加关注采购价格和成交条件。

宏观政策



市场需求



技术趋势



机会点

集装箱：十四五规划铁路集装化率8%→13%；

低碳化：北欧已停止燃油车销售，欧盟电动化补贴政策，电动化是未来主要方向；

联合国气候公约：
2030年碳排放145%；

绿色港口发展规划：
25年电动港机渗透率70%，
国二设备26年替换完毕。

伸缩臂：欧美需求稳定增长，市场空间大，年需求量400亿；

小港机：国内需求趋于稳定，国际市场稳中有升，26年正/堆需求55亿，抓料机45亿；

大港机：码头将逐步推动智能化升级改造，智能化趋势明显，26年大港机新增智能化设备150亿元；

新业务：26年塔筒市场100亿元；
26年散料市场20亿元。

数智化+低碳化+码头无人化进程不断加速

小港机：智能化+电动化+低能耗+高安全

大港机：机群智能+效率超人工+无人平板

新业务：抓料机：大型化+电动化
伸缩臂：机群集成+电动化

铁路集装箱化：

国内设备增量从沿海向内陆口岸转移；中国铁路集装箱化仅6%，远低于欧美发达国家的50%。

港口低碳战略：

国内港机产品新增需求60%是电动产品；欧美对碳排放征税，电动化成为趋势。

智能产品升级：

操作人工成本高，缺口大是客户智能化升级源动力。

挑战1

国内挑战

- 需求趋缓：中国对欧美海运出口量下降导致国内需求趋缓。
- 竞争环境：与国外品牌转为与国内竞品竞争。
- 招标集采：港口整合后招标集采对毛利率影响大。

挑战2

海外挑战

- 地缘政治：大国博弈导致欧美关税仍存在不确定性。
- 碳排放税：26年欧盟将对进口商品征收碳排放关税。
- 海外制造：中美印协同制造，计划、存货管理难度大。

国内市场



国际市场



技术趋势



机会点

油气开发上升至国家战略

“能源的饭碗必须端在自己手里，稳油增气；

消费量增长，投资加大

23年三桶油投资5680亿；
天然气产量连续7年增产。

全球油服规模大

23年勘探开发支 $\uparrow$ 10.75%；
23年油田技术服务和装备
总规模3063亿美元；

俄乌战争，地缘政治

俄油田装备90%靠进口；
中亚/中东/非洲需求增长。

电动化/智能化

电动化：供发电一体化解决方案成为电驱趋势；

智能化：数智化、少人化成为压裂行业趋势。

政策利好促投资

2030年中国天然气产量超
2600亿方，较21年 $\uparrow$ 140%，
带动产业链加大投资；

国际开拓最佳时期

全球油气行业高景气，高投资持续近10年，国际市场开拓历史最佳窗口期；

产业升级新引擎

石油装备高端产品总体竞争力弱，亟需产业升级。

挑战1 国际业务起步晚

- 客户资源和渠道能力与哈里伯顿差距较大。

挑战2 国内市场竞争加剧

- 国内新进入者非理性竞争，导致竞争加剧。

挑战3 客户提质降本期望高

- 三桶油降本潮对全产业链影响大。

挑战4 电网投资制约发展

- 大功率、大电量限制电驱压裂设备的快速推广。

4

经营策略

Business Strategy

1. 矿山装备业务

以“**全球化、数智化、低碳化**”三大战略为指引，打赢“**六大战役**”，实现煤机、矿车**两个第一**。

战役 1：打赢全球化 **攻坚战**

战役 4：打赢产品质量 **保卫战**

战役 2：打赢数智化产品 **决胜战**

战役 5：打赢后市场 **追击战**

战役 3：打赢智能制造 **歼灭战**

战役 6：打赢新业务 **星火战**

1. 矿山装备业务

1 打赢全球化攻坚战

打造爆款、服务双超、守住底线，26年海外销售> 80 亿元。

- 举 措1—打造爆款：打造 3 款宽体车、2 款电动轮爆款产品，以高性价比、差异化竞争优势进入海外市场。
- 举 措2—服务双超：配件寄售+驻矿服务，超越行业标准、超越客户期望，出勤率> 90%。
- 举 措3—守住底线：分级管理，一户一策，价值逾期率< 2%；合规经营，尊重文化，安全生产。

2 打赢数智化产品决胜战

数智技术引领行业发展、绿色低碳打造工业底色、跨代产品建立绝对竞争优势，决胜千里。

- 举 措1—数智引领：突破智能截割、智能锚护、智能感知 3 大技术，引领行业数智技术发展。
- 举 措2—绿色低碳：纯水迭代升级、矿车纯电/混动/多动力并举，采掘永磁变频创新应用，打造绿色低碳工业底色。
- 举 措3—跨代产品：研发无人掘进/无人采煤/无人驾驶 3 大作业系统，建立绝对竞争优势，决胜千里。

3 打赢智能制造歼灭战

击穿自动分拣、打通智慧物流、实现物料在线，建成行业首座灯塔工厂。

- 举 措1—自动分拣：联合攻克切、拣两大技术难题，激光切割自动分拣，自动分拣率 99%。
- 举 措2—智慧物流：优化算法，视觉融合，实现自动调度、智能避障，自动配送率 80%。
- 举 措3—物料在线：无感报工+物料可视+工序在线，自动报工率 90%，线上化率 90%。

1. 矿山装备业务

4 打赢产品质量保卫战

改变心智、转换方法、祛除顽疾，缔造最高品质矿机产品。

- 举 措1—改变心智：对标学习汽车、家电行业质量管理方法，重新定义矿机产品质量标准1.0。
- 举 措2—转换方法：数据在线、自动检测，A+计划，通过数智化手段，质量故障率 **↓50%**。
- 举 措3—祛除顽疾：确定10大质量顽疾，按项目管理制定项目目标和行动计划，实现“**故障清零**”。

5 打赢后市场追击战

将后市场作为主业经营，稳固基本盘、拓展新业务、薄弱反转，26年实现倍增，销售额 > **30 亿元**。

- 举 措1—稳固基本盘：央企签订长协、民企战略合作、海外驻矿服务、配件寄售，26年实现销售额 **20 亿元**。
- 举 措2—拓展新业务：提升大修能力，拓展二手机及全维保业务，26年实现销售 **6 亿元**。
- 举 措3—薄 弱 反 转：一户一策反转V类客户，一区一策提升薄弱区域，26年实现销售 **4 亿元**。

6 打赢新业务星火战

电液控提质降本；破碎装备建立样板、完善型谱；铰接车高适应、高可靠。**3 新井进**、星火燎原。

- 举 措1—电 液 控：提升品质，成本领先，打造爆款，提供整体解决方案。26年销售 **15 亿元**。
- 举 措2—破碎装备：建立样板，完善型谱，研发破碎机/制砂楼等系列产品。26年销售 **10 亿元**。
- 举 措3—铰 接 车：传动系统匹配+牵引力智能控制，高可靠、高适应。26年销售 **10 亿元**。

2. 物流装备业务

以“**全球化、智能化、新产业**”为业绩增长点，聚焦“**六大策略**”实现销售额“**创新高超百亿**”

策略 1：全球化组织 **打基础**

策略 4：三大产品 **上批量**

策略 2：智能制造 **树标杆**

策略 5：大客户突围 **见实效**

策略 3：欧美市场 **齐发力**

策略 6：智能化技术 **促增量**

2. 物流装备业务

1 全球化组织打基础

全面直营、中外结合，实现全天候、全覆盖作战。

- 举 措1—全面直营：成立美、欧、印、土**4个**子公司，东欧等**9大**直营区，搭建全球经营平台。
- 举 措2—中外结合：布局全球研发、制造、营销、财务、人力资源等，团队作战。
- 举 措3—海外制造：建设印尼海外制造基地，彻底解决关税问题。

2 智能制造树标杆

通过自动化升级、精益生产、大港机产能建设，实现产能翻番，人均产值提升**30%**，周期缩短**15%**。

- 举 措1—自 动 化：新建**2条**自动化涂装线，提高**14个**自动化焊接岛效率，人工成本降低**10%**。
- 举 措2—精益生产：小港机全工序精益改善（成立9个小组），生产周期缩短**15%**。
- 举 措3—产能提升：新建9-10#厂房、20平米总装外场和5万吨码头，大港机产能达到**60亿**。

3 欧美两大市场发力

击穿渠道、提升质量，26年欧美销售**40亿**。

- 举 措1—发力美国：组建**4组**(1中方+2本地)团队，突破10大租赁商和10大建筑商，26年销售**25亿**。
- 举 措2—培育欧洲：组建**10组**(1中方+2本地)团队，提高产品覆盖率，26年销售**15亿**。
- 举 措3—提升质量：取消PDI，避免二次安装，确保零开机故障，客户满意图提升**30%**。

2. 物流装备业务

4 三大产品上批量

聚焦伸缩臂叉车、电动产品、大港机，打造第一品牌。

- 举 措1—伸 缩 臂：精准定义、严苛测试、固化配置、提升残值，26年**35亿**销售。
- 举 措2—电动产品：扩展型谱、技术创新、快速认证、降低能耗，26年**30亿**销售。
- 举 措3—大 港 机：提升定制设计、部件标准化统型、系统自主集成能力，26年销售**40亿**。

5 大客户突围见实效

以点带面，以小带大，突破全球四大码头运营商，24年签单**10亿**。

- 举 措1—以点带面：依托与和黄战略合作的成功经验，突破PSA/APMT，24年新签大港机**7亿**。
- 举 措2—以小带大：借助与DPW在小港机和电动产品上合作契机，24年新的大港机**1亿**。
- 举 措3—系统方案：从智能化、全维保等方面提供全方位解决方案，24年和黄再签订大港机**2亿**。

6 智能化技术促增量

打造智能正面吊、无人堆高机、自动化场桥、远控岸桥等四个智能产品，引领行业。

- 举 措1—正 面 吊：打造智能安全、智能作业、智能管理的正面吊，效率提升**10%**。
- 举 措2—堆 高 机：开发5G远控、智能作业，一人多机的无人堆高机，效率达到**30箱/h**。
- 举 措3—大 港 机：超越人工的作业效率，场桥操控比**1:6**，岸桥操控比**1:2**，行业第一。

3. 石油装备业务

围绕“**全球化、数智化、低碳化、多元化**”战略，实现高质量发展，油气装备领跑国内

策略 1：核心业务 **全球化**

策略 3：业务经营 **全渠道**

策略 2：核心产品 **数智化、低碳化**

策略 4：横向纵向 **多元化**

3. 石油装备业务

1 核心业务全球化

聚焦核心业务产品，击穿海外主流市场

- 举 措1—泛俄区域：以压裂半挂为起点，开发全国产和车载类设备，完成CU-TR、OTTC认证，打破贸易壁垒，26年营收破**2亿元**；
- 举 措2—中东非洲：开发适配连续油管、自动化机具、固井等高利润产品；
- 举 措3—北美区域：完成与国际油服巨头的渠道合作，实现产品与配件销售突破。

2 核心产品数智化 低碳化

打造智能、电动产品，实现弯道超车

- 举 措1—场景突破：实现机组集中远程压裂场景突破，5G远程压裂、机组集成控制突破，完成全机组工况自调节场景突破；
- 举 措2—技术创新：突破供发电一体化、分布式电驱等技术，开发内燃机及涡轮发电机组，形成**2MW-35MW**综合用电方案。

3 业务经营全渠道

抢占民营、做大公权、孵化两新

- 举 措1—稳民营破公权：组合营销、V类反转、培养生态圈，扩大准入范围、提升投标能力，主销品应入尽入，公权收入占比**>30%**；
- 举 措2—新业务新领域：创新模式、加大激励，加快油气集输、新能源钻机、后市场等孵化培育，每年形成**1个亿**以上新板块。

4 横向纵向多元化

产业链双向延伸，寻求长期增长潜力

- 举 措1—横向扩展：从固压产品扩至整个完井装备，从钻修井口自动化扩展至整个钻修装备，一体化成套集成，26年营收突破**4亿元**；
- 举 措2—纵向延伸：从完井、钻采装备向上下游延伸至测录装备、高压井口设备、油建环保、储运液化，产业链全覆盖。