

# 2014 CONFERENCE PRESENTATION SANYI



(单位：百万元人民币)		2014FY	同比变化
收入利润	销售收入	<b>2,175.2</b>	-32.6%
	毛利率	<b>32.6%</b>	-3.5ppts
	归属于母公司净利润	<b>168.3</b>	-52.8%
	每股收益(元)	<b>0.06</b>	-50.0%
资产负债	总资产	<b>12,753.2</b>	+46.4%
	资产负债率	<b>47.0%</b>	+13.9ppts
	净资产	<b>6,761.8</b>	+16.0%
现金流量	经营性净现金流	<b>92.3</b>	

# 一、业绩回顾

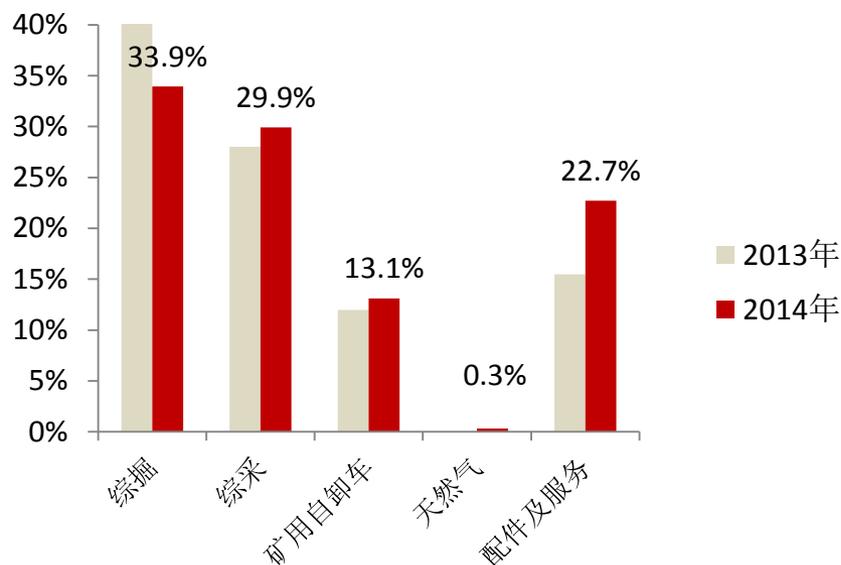


# 业绩回顾



## 收入构成逐步转变——战略转型初见成效

主营业务收入构成变化



为对抗行业周期风险，我们积极进行战略转型

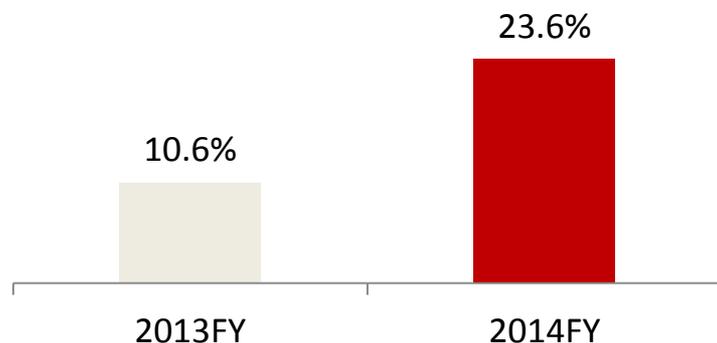
- 综采产品比重不断提升，为公司后续业绩增长提供支撑；
- 天然气加气站系列产品LNG30、LNG60已研发成功并下线，可实现批量生产；
- 矿用自卸车销售占比不断增长，为公司带来新的利润增长点；
- 创新增值服务模式，强化“后市场”销售。

# 业绩回顾

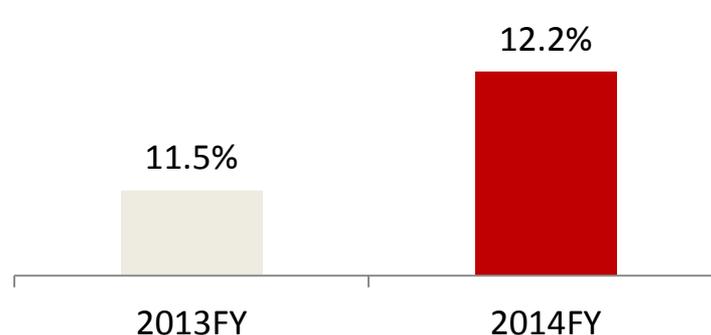


## 生产管理能力提升——毛利率提高

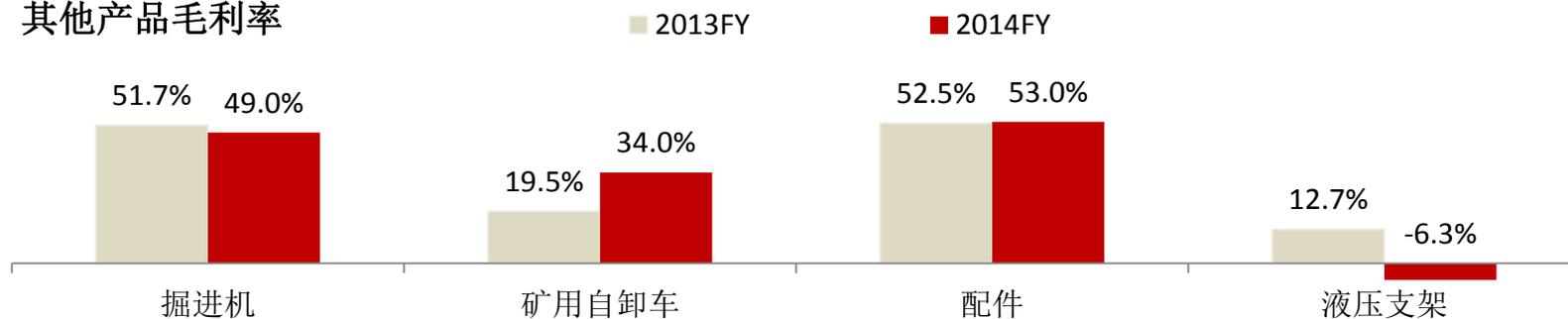
### 采煤机毛利率



### 刮板机毛利率



### 其他产品毛利率

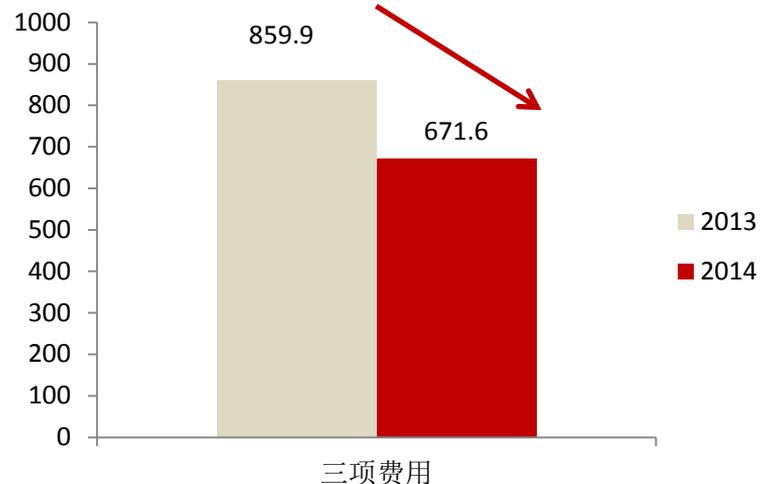
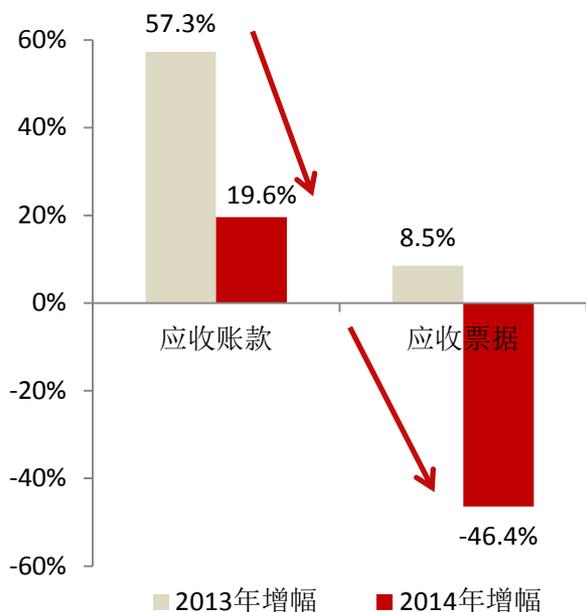


- ▶天然气新产品毛利率为23%；
- ▶采煤机、矿用自卸车毛利率大幅提升；刮板机、配件毛利率均稳中有升；
- ▶掘进机、液压支架毛利率有所下降。

# 业绩回顾



## 运营能力提升——费用降低、应收账款增幅下降



单位：百万元人民币

- 严格控制成交条件的执行，首付不足不排产、不发货，遏制早期逾期产生；
- 制定在外贷款一户一策，建立事前、事中、事后全过程贷款管控体系，保证贷款及时有效回笼；
- 强化法制能力建设，减少风险贷款。

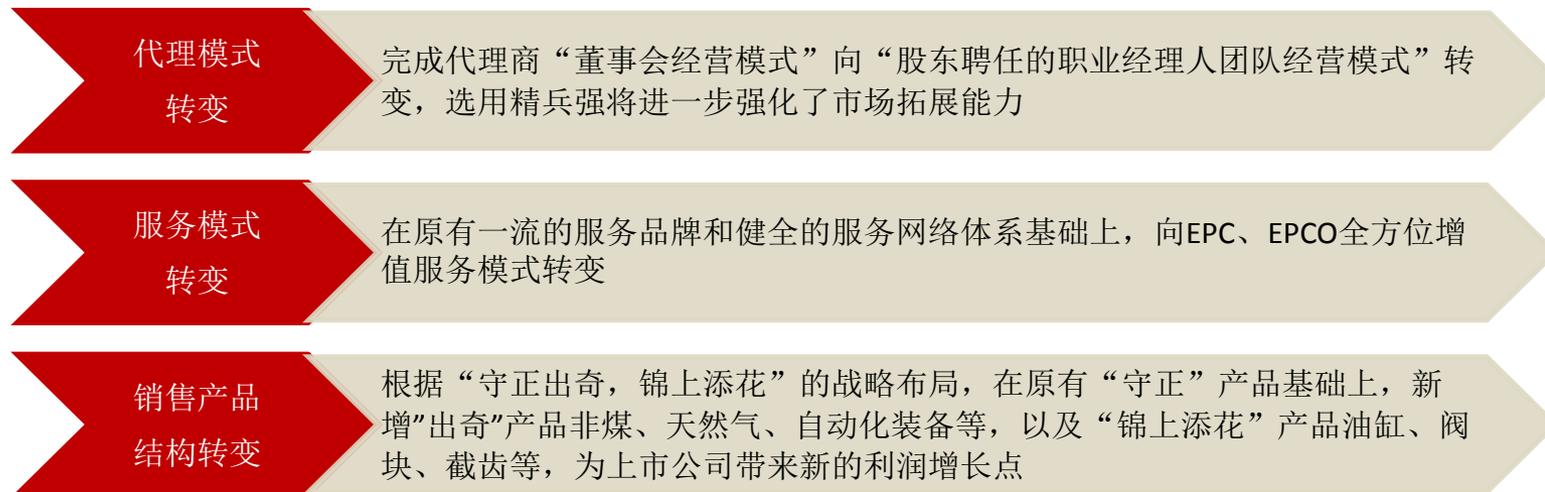
- 加强管控，减少制造过程中的浪费；
- 整合供应链，降低采购成本；
- 保证费用支出的必要性及合理性；
- 不断讨论及改善控制措施。

# 业绩回顾

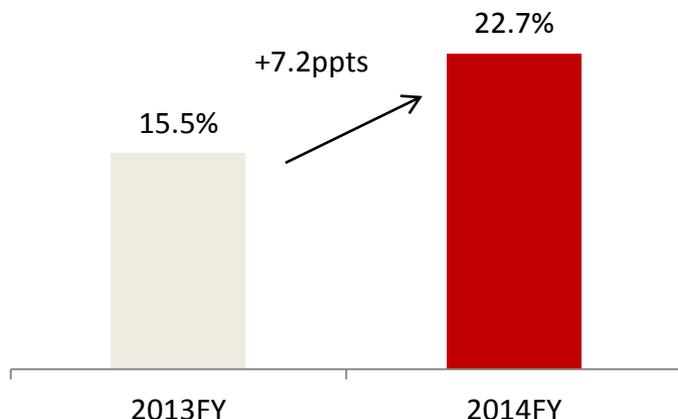


## 营销能力的提升——经营模式转变

### 强化营销



### 配件及服务收入占比提升，后市场开发初现成效



- 服务满意度继续保持领先优势；
- 健全的服务网络体系，确保服务半径小于50公里；
- 配件销售占比不断提升、自产配件油缸、截齿、阀等销售规模不断扩大。

# 业绩回顾



## 开启新业务板块——港口机械及海工

➤ 2014年，本公司收购了三一海工国际控股有限公司的全部股权，产品线扩大至港口机械、海上重型机械。

➤ 正面吊产品中国排名第一，拥有55%市场份额；  
➤ 空箱推高机中国排名前三，同样占据37%市场份额。

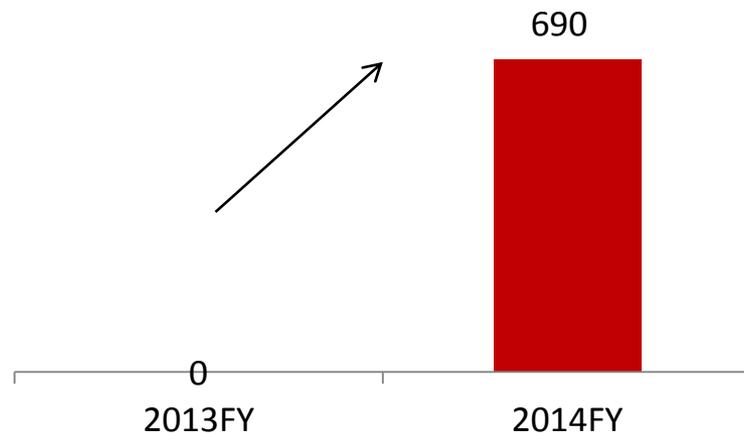
➤ 随着世界集装箱吞吐量以及全球海洋开发生产投资额的不断增长，三一海工国际定会保持稳定的销售增长。港口机械将会持续为公司创造价值。



## 利润增长的新动力——天然气装备

- 公司自主研发的天然气“站系”设备产品 LNG30、LNG60已研发成并实现销售；
- 已实现销售的天然气产品获得客户的广泛认可，为公司进一步拓展天然气市场奠定基础；
- 2015年，公司将加大对天然气产品的研发投入及市场推广，以促进天然气销售的稳步增长。

天然气装备销售收入



单位：万元人民币

## 二、前景展望



# 行业展望



## ——全面实现从传统能源向环保新能源的跨越和突破



### 基础巨大的存量需求：深耕细作

- 2014年我国煤炭消费量约为35.1亿吨，同比下降3%。
- 2015年我国煤炭消费量会继续下降。



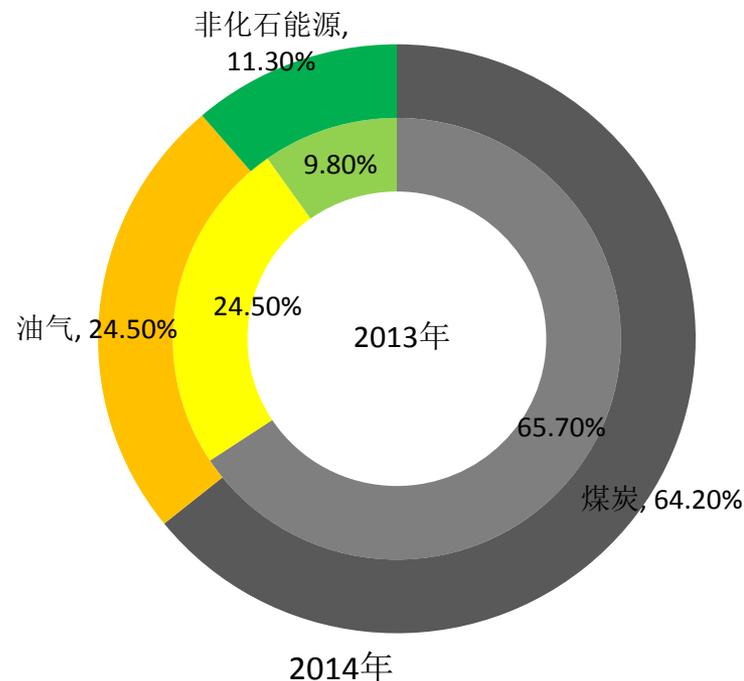
### 不可或缺的稳定需求：锐意进取

- 2014年，中国石油表观需求同比上升3%，平均1010万桶/天。
- 2014年，中国天然气表观消费量1800亿立方米，同比增长7.4%。
- 2015年，全年中国石油需求量53367万吨，同比增长3%。
- 2015年，天然气产量预计达1370亿立方米，同比增长9.1%。



### 快速增长的新兴需求：筹划布局

- 2014年，中国风电新增装机容量2335.05万千瓦，同比上升45.1%。
- 2015年风电新增装机容量有望达2500万千瓦，到2020年，风电将达到2亿千瓦以上。



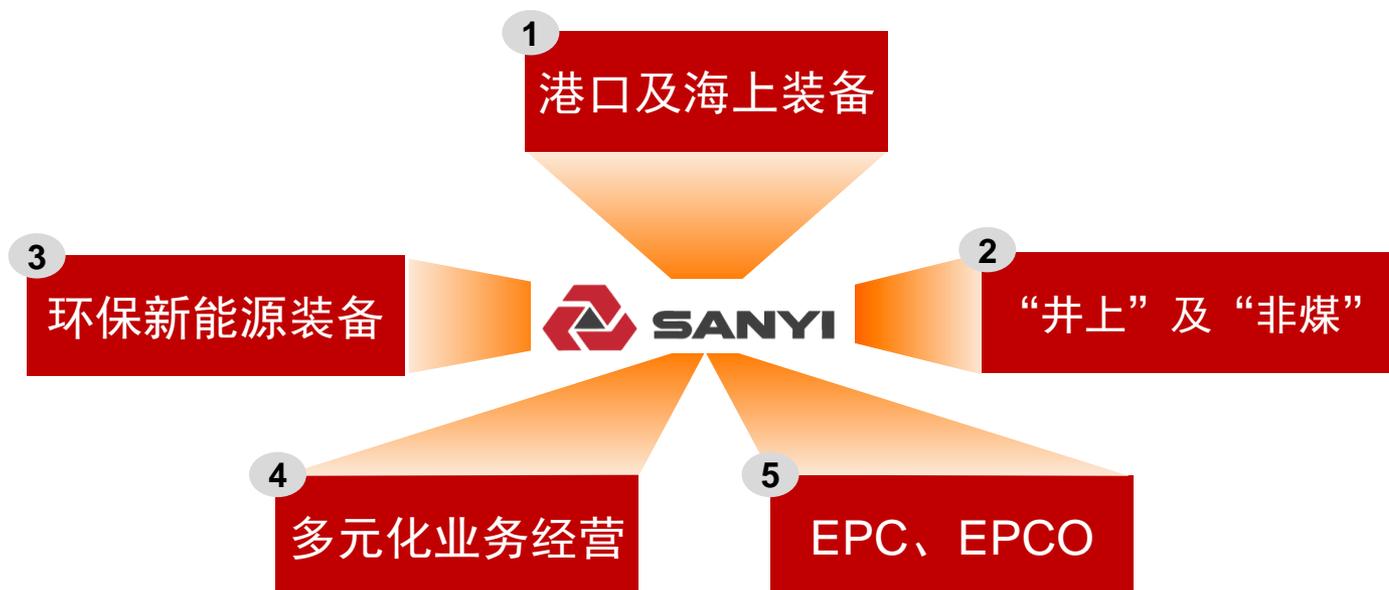
我国一次能源消费结构

## “守正出奇”、“锦上添花”产业布局及转型战略

“守正”：确保综掘、综采、矿机三大守正产品绝对竞争优势，这是企业生存的基石。

“出奇”：积极拓展非煤、天然气和自动化装备等三大“出奇”项目市场，全力打造新的利润增长点，这是企业发展的动力。

“锦上添花”：组建专门团队，推进油缸、阀块、截齿等“锦上添花”项目的生产及销售，依托三一品牌实现“大配件”战略，这是企业发展的补充能量。



## 战略转型之一——港口及海上装备

### 港口机械

- 借势“一带一路”，公司大力扩展产品组合，注入物流装备及海岸开发建设装备业务，与现有业务在多方面实现互补和协同效应，使得现有业务实现多元化，有效对抗行业周期。在新增此业务板块后，本公司综合能源装备产业布局初显规模。
- 未来，港口机械产品将进一步优化产品设计、提高产品毛利率，提高市场占有率，成为国内第一品牌，产品品质达到行业领先水平。



## 战略转型之一——“井上”及“非煤”



### “井上”——大型露天矿用设备

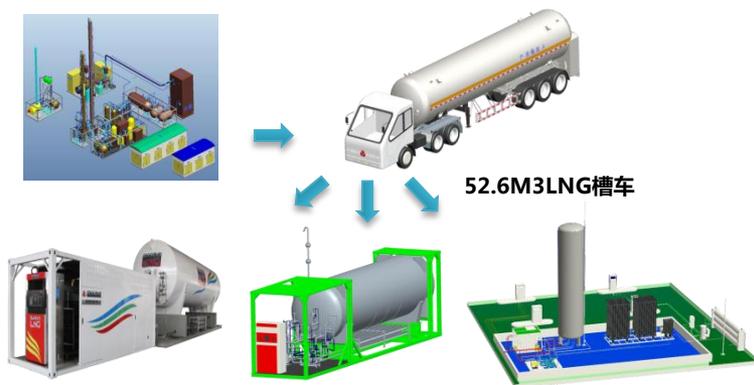
- 涵盖全系列矿用自卸车（载重量30t~360t），产品线逐渐延伸至矿用电铲、铰接车等设备，市场占有率逐步提升。同时，国际市场潜力巨大，在发展中国家矿车产品仍具有较强的竞争力，市场仍有增长的空间。

### “非煤”——非煤掘采设备

- 非煤矿山机械领域的首款产品——EBS630掘进机，应用于钾盐矿、露天矿。2015年，公司加大研发力度，成功研发出新型号EBS330。



## 战略转型之一—环保新能源装备



### 环保新能源装备：

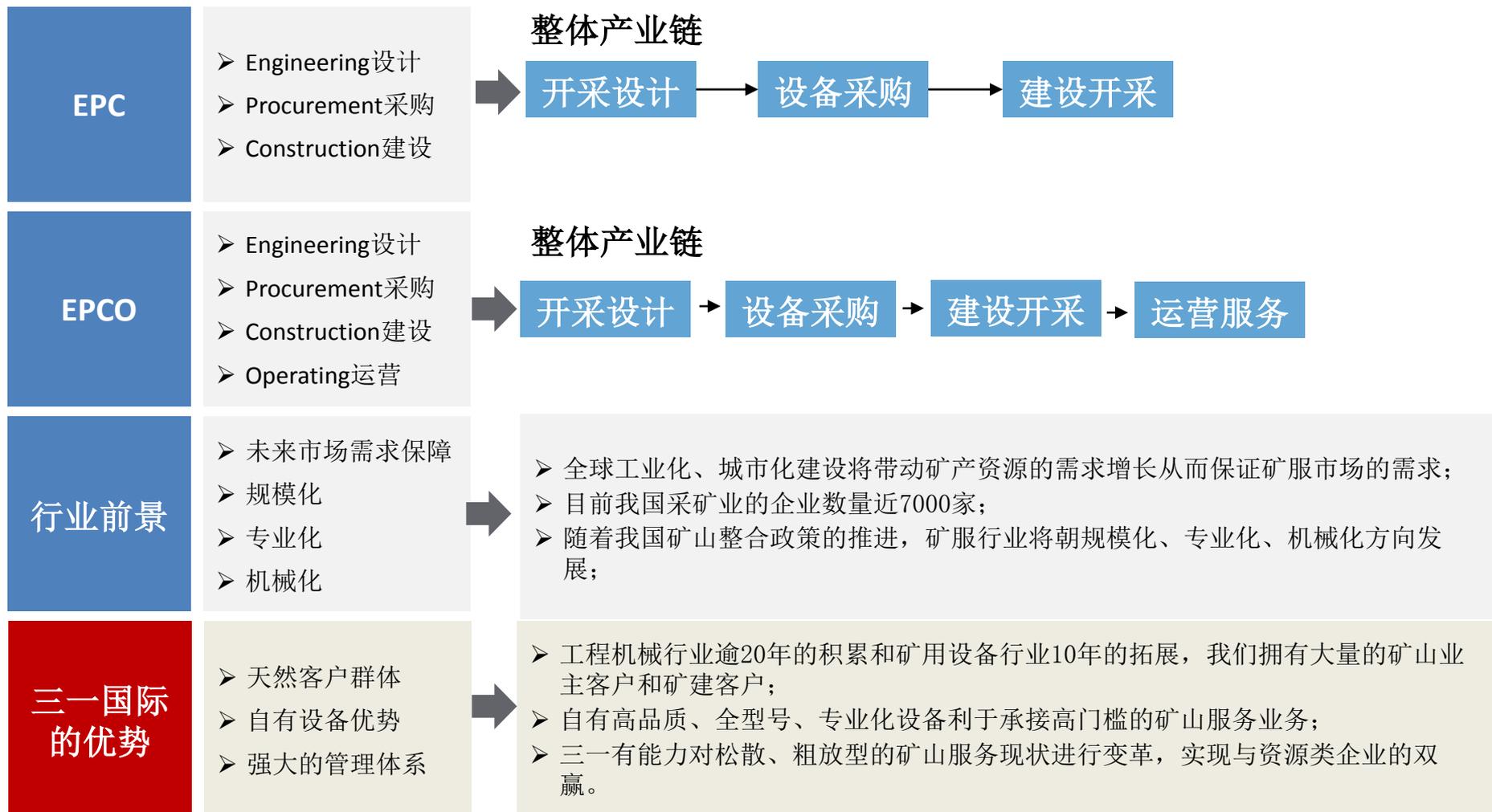
- 定位于提供全经营链的解决方案。
- 2015年，会陆续有新产品液化、储运设备推出，继续丰富产品型谱。
- 充分开发原工程机械行业的天然气市场，逐步实现向环保新能源扩展。
- 根据全球各地区的新能源规划，风力发电设备将继续维持稳定高速增长，促进公司进一步进行能源装备战略布局。

## 战略转型之一——多元化经营



- 为客户量身定制乳化液泵站的成套智能化解决方案；  
并可实现产品销售且销售额呈增长趋势；
- 进军油缸市场，依托三一品牌及东北最大的油缸生产基地、先进生产线优势进行品牌宣传，通过订单式个性化订制服务模式抢占市场；
- 自主研发防爆变频器、机载变频器、矿用组合开关等，广泛应用于综采成套装备，并可实现对外销售。

## 战略转型之一—提供矿山EPC总包服务、提供EPCO运营成套合作



品质改变世界

IR Hotline: 86-24-89318000 89318111

IR E-mail: [tanglin@sany.com.cn](mailto:tanglin@sany.com.cn)

Website: [www.sanyhe.com.cn](http://www.sanyhe.com.cn)

Address: No.25, 16Kaifa Road, Shenyang Economic and Technological Development

Zone, Shenyang, Liaoning Province, PRC

**SANY HEAVY EQUIPMENT INTERNATIONAL  
HOLDINGS COMPANY LIMITED**