

2017年年度业绩报告

Annual Results Presentation

2018.03





目 录



1 / 财务表现



2 / 亮点回顾



3 / 行业展望



4 / 经营策略

01 财务表现



经营数据

分部业绩

亮点指标

经营数据



2017FY **2,481.4**



34.7%

销售收入
百万元

2016FY 1,841.8



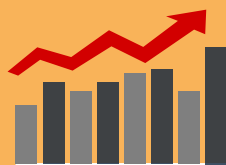
2017FY **230.9**



135.1%

净利润
百万元

2016FY -658.3



2017FY **29.7%**



14.7个百分点

毛利率

(含存货跌价准备影响)

2016FY 15.0%



2017FY **0.08**



135.6%

每股收益元

2016FY -0.21

经营数据



2017FY **11,199.1**



10.5%

总资产
百万元

2016FY 10,139.1



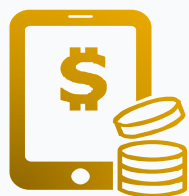
2017FY **619.1**



90.0%

经营性现金流
百万元
(剔除保理影响)

2016FY 325.9



2017FY **6,362.2**



3.7%

净资产
百万元

2016FY 6,134.1



2017FY **2,366.2**



-3.3%

在外贷款
百万元

2016FY 2,446.0

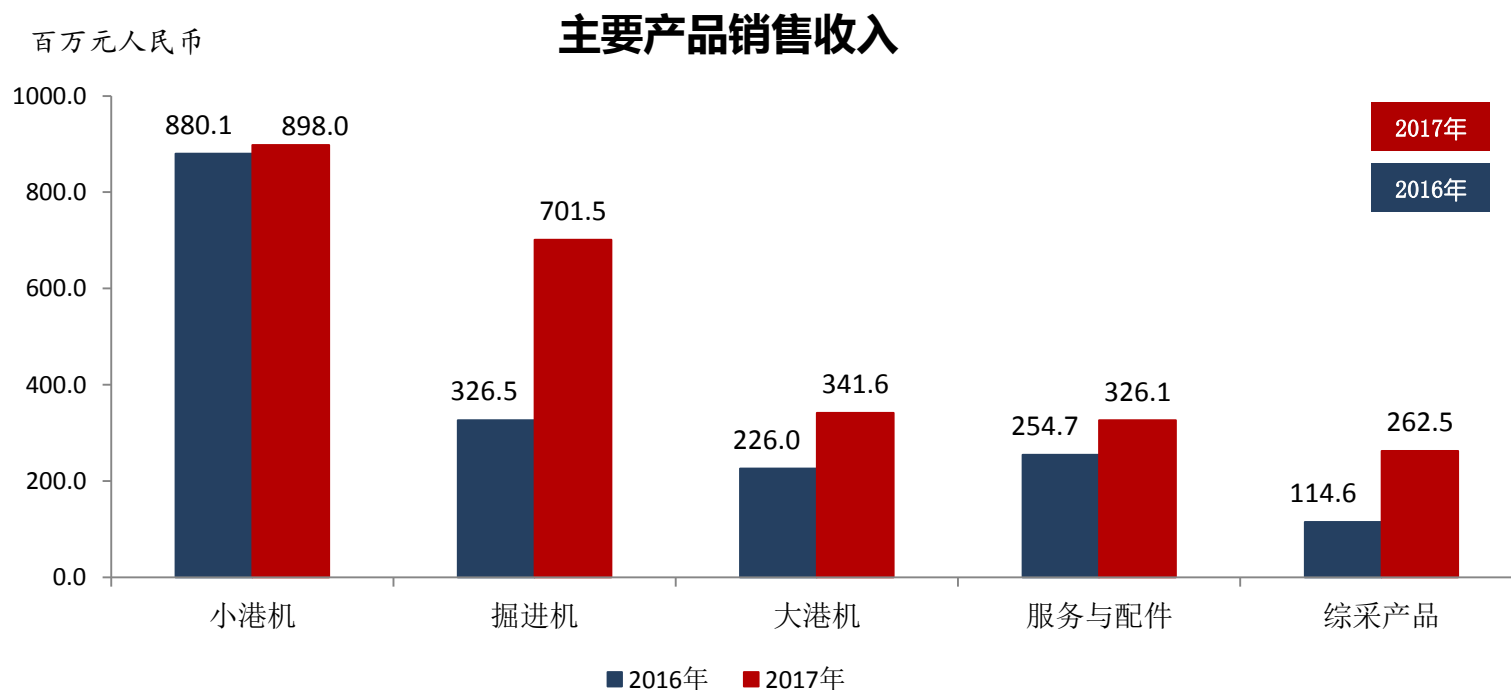
分部业绩

单位：百万元人民币

财务指标	港口机械板块		能源装备板块		合计		同比变化 (按合计)
	2016FY	2017FY	2016FY	2017FY	2016FY	2017FY	
销售收入	1,114.1	1,279.4	727.8	1,202.0	1,841.8	2,481.4	↑ 34.7%
总资产	4,252.1	4,890.7	5,887.0	6,308.4	10,139.1	11,199.1	↑ 10.5%
总负债	2,382.6	3,327.4	1,622.3	1,509.5	4,004.9	4,836.9	↑ 20.8%
净资产	1,869.5	1,563.3	4,264.7	4,798.9	6,134.1	6,362.2	↑ 3.7%
净利润	134.0	135.2	-792.3	95.8	-658.3	230.9	↑ 135.1%
销售利润率	12.0%	10.6%	-108.9%	8.0%	-35.7%	9.3%	↑ 45.1%
总资产收益率	3.2%	2.8%	-13.5%	1.5%	-6.5%	2.1%	↑ 8.6%
净资产收益率	7.2%	8.7%	-18.6%	2.0%	-10.7%	3.6%	↑ 14.4%

- 2017年度，能源装备板块及港口机械板块销售收入均大幅上升，能源装备板块销售收入增加 65.2%，港口机械板块销售收入增加 14.8%。
- 能源装备板块及港口机械板块净利润均有上升，能源装备板块由亏损转至盈利 95.8 百万元。

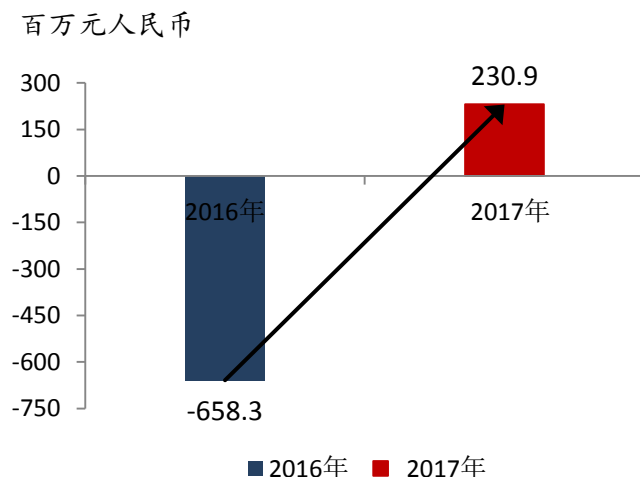
亮点指标



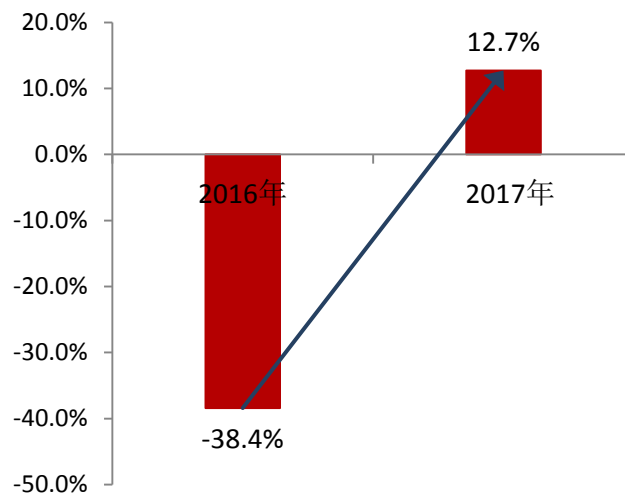
- 2017年度，受惠于煤炭行业的复苏增长，能源板块主打产品掘进机销售收入 701.5 百万元，同比增长 **114.8%**，综采产品销售收入 262.5 百万元，同比增长 **129.1%**。
- 2017年度，大港机销售收入 341.6 百万元，同比增长 **51.2%**，小港机销售收入 898.0 万元，比去年同期亦有所增长。

亮点指标

净利润

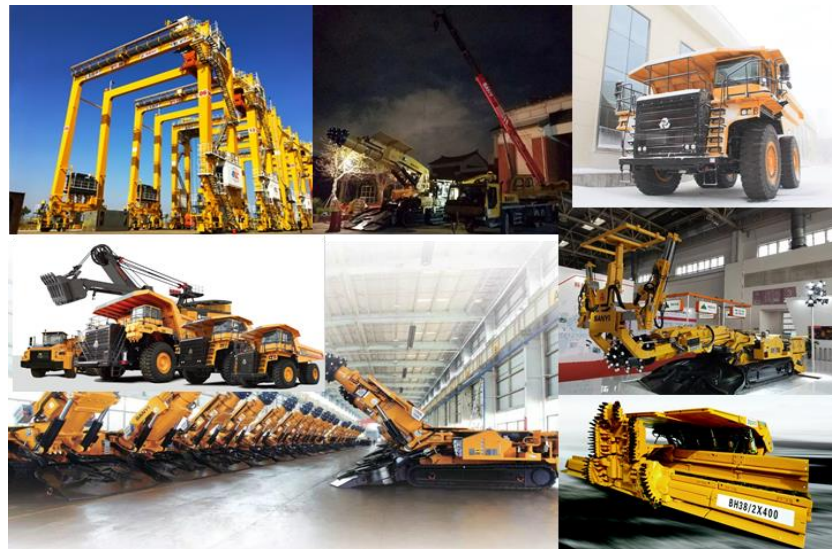


税前利润率



- 本公司2017年度销售收入增加、同时通过研发创新、工艺优化、供应商战略合作等方式降低成本，费用管控效果显著，煤机产品毛利率提升，应收账款周转率上升，使得本公司税前利润率大幅提升。
- 截至 2017年 12 月 31 日止年度，公司税前利润率约 **12.7%**，与截至 2016年 12 月 31 日止年度的税前亏损率 38.4% 相比提升约 **51.1** 个百分点。

02 亮点回顾



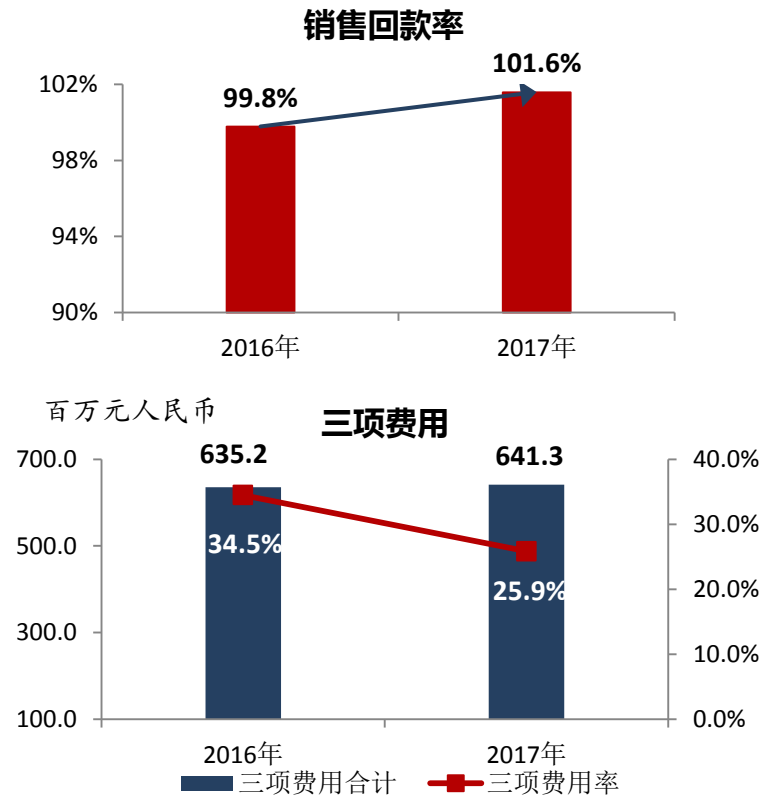
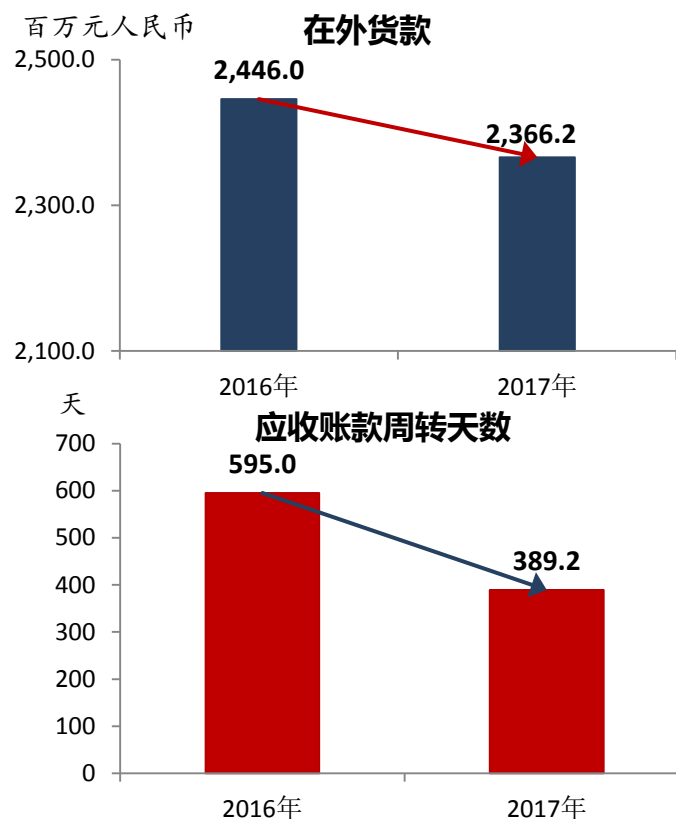
经营质量大幅改善

产品研发成果显著

国际布局持续深入

市场份额稳步提升

经营质量大幅改善



- 2017年度，公司坚持价值营销策略，严控成交条件，降低新增在外贷款；实施贷款承包制，促进存量贷款回收。
- 在销售大幅增长的前提下，2017年末，公司在外贷款原值为 2366.2 百万元，同比减少 3.3%；销售回款率为 101.6%，同比上升 1.8 个百分点；应收账款周转天数 389.2 天，同比减少 205.8 天。
- 本公司实施费用管控办法，严格控制各项费用。2017年度，公司三项费用率为 25.9%，同比下降 8.6 个百分点。

产品研发成果显著

能源装备



✓ 成功开发新型掘锚护一体机并实现销售，毛利率达到50%以上。



✓ EBS520矿山掘采机在老挝钾盐矿采掘获得成功。
✓ 完成STR200隧道掘进机和SCR318掘采机等工程掘进产品研发设计。
2017年度，SCR260、STR260等工程掘采设备实现销售收入 8000 万元。



✓ 完成大倾角刮板及支架的母机型开发，是业内真正三机一体化设计的大倾角综采产品。



✓ 成功开发新型纯水液压支架装置，纯水介质替代乳化液，彻底颠覆传统技术，并获得神华订单。



✓ 730采煤机样机下线，2017年已签订 10 台订单。



✓ SRT55S、SRT55D新型矿车样机下线并投放国内外市场，获得市场好评。

产品研发成果显著

港口机械



- ✓ 成功研发SRSC45S型正面吊，操控性提高、毛利率大幅提升，成为绝对竞争优势产品，进入国内外主流市场。
- ✓ 开发新型抓料机，性价比大幅超越竞争对手，并成功出口泰国。



- ✓ 完成SDCY90K8S型堆高机、SCP160S型/SCP100S型重型叉车开发，进入国内外市场。主打欧美市场的10吨伸缩臂叉车进入设计定型阶段。



- ✓ 为青岛港成功研发STS7070智能岸桥，为国内研发的最大岸桥。
- ✓ 为香港和黄HIT成功研发STS7065岸桥，标志着大型岸桥成功进入国际市场。



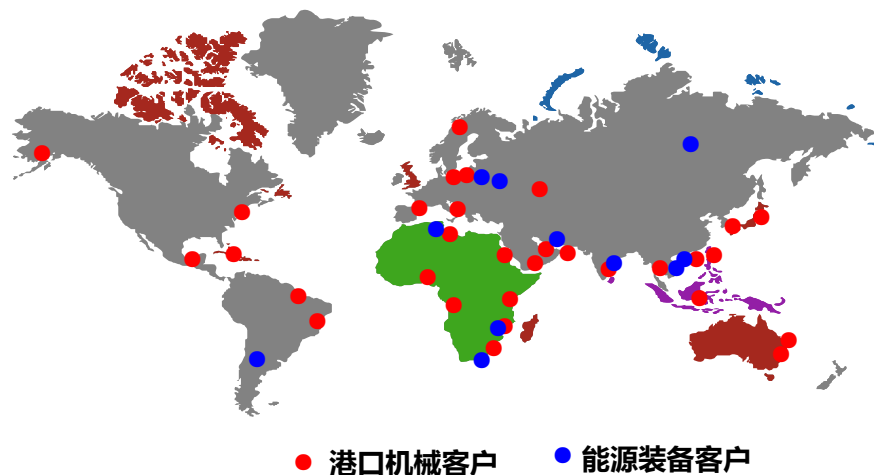
- ✓ 为美国、印度、缅甸等国际市场研发多款新型场桥。

人才引进

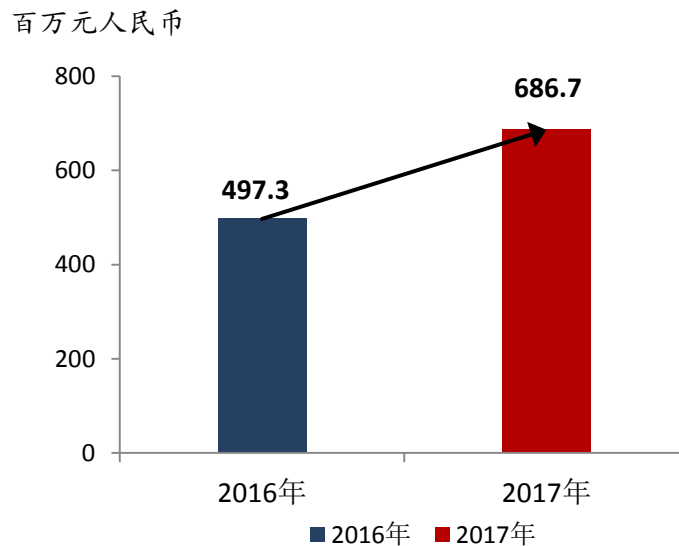
- ✓ 能源装备：引进 8 名行业资深专家，其中有：德籍采煤机专家、日本小松矿车专家、美籍电动轮矿车专家，日籍隧道掘进专家，国内液压支架、矿车高级专家。
- ✓ 港口机械：引进国内国际行业技术领军人物、总体设计及电控专家、研发项目经理 10 人。

国际布局持续深入

国际客户分布

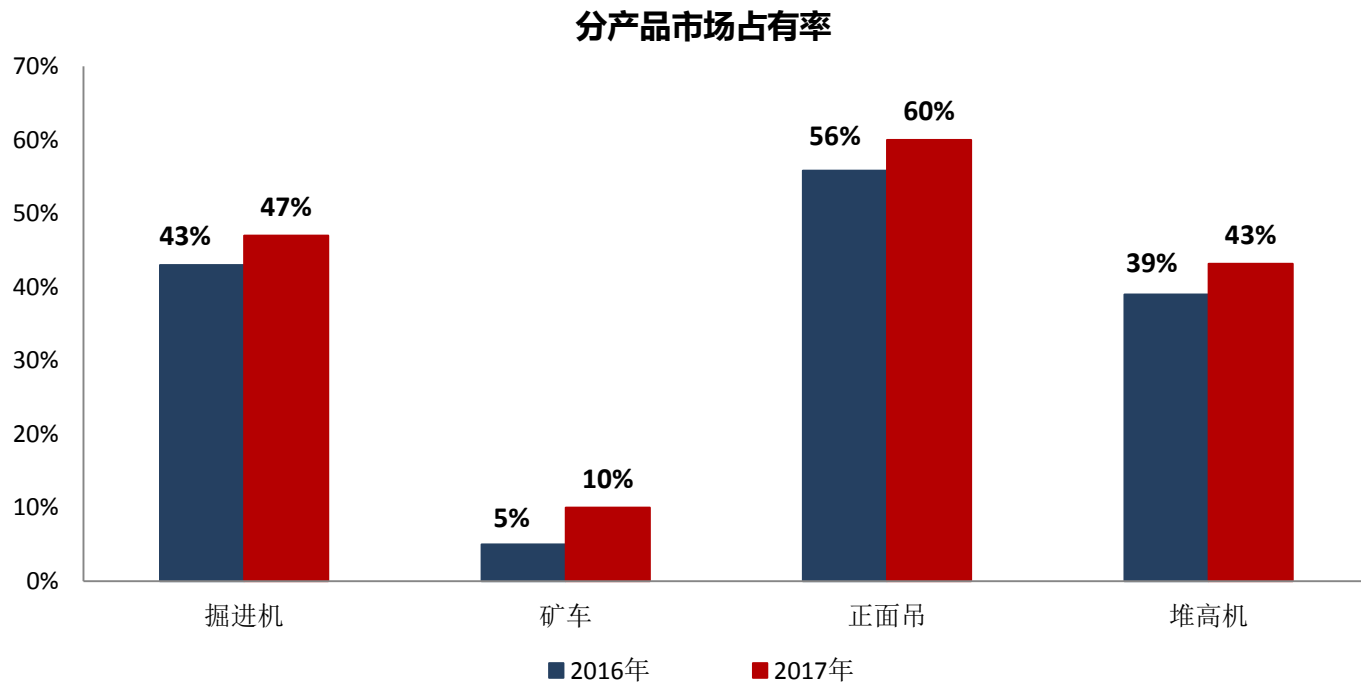


国际销售收入



- 2017年，公司采取多项措施继续推行国际化战略。针对欧美国际市场加大开发力度，完善国际港机产品型谱，同时针对印度、东南亚、中东等市场开发工程掘进产品及新型矿用车辆产品。
- 2017年，公司国际销售收入 686.7 百万元，较2016年 497.3 百万元同比增长 **38.1%**。其中，港机国际销售收入 637.9 百万元，能源装备国际销售收入 48.8 百万元。

市场份额稳步提升



- 2017年，公司掘进机、正面吊、堆高机继续保持行业领先地位，掘进机市场占有率达到47%，正面吊占有率60%，堆高机占有率43%，同比均上升4个百分点。
- 2017年，公司加大矿车研发创新，市场竞争力大幅提升，签订多个矿车订单，为2018年销售奠定坚实基础。

03 行业展望

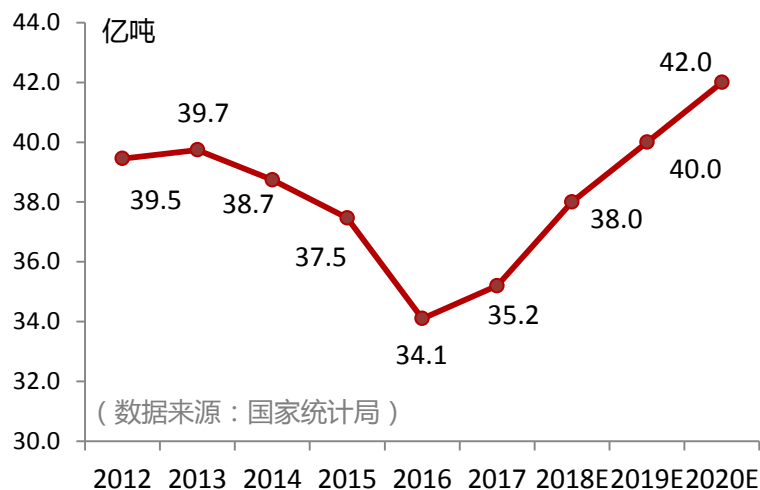


能源装备

港口机械

能源行业宏观形势

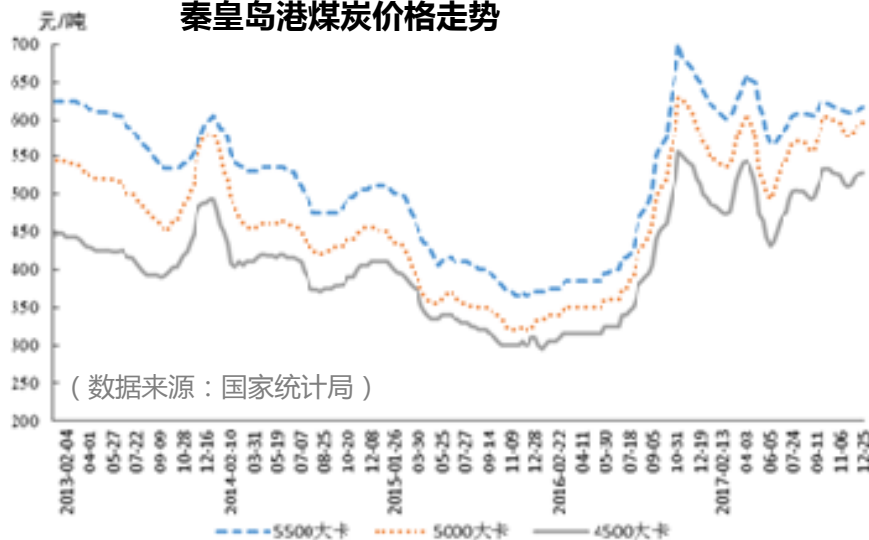
2012-2020年中国煤炭产量



煤炭产量

- ✓ 我国能源构成富煤少油，煤炭在国家一次能源消费中占比 60.4%，地位不可替代。
- ✓ 2017年煤炭供需紧平衡，煤价屡次走高，我国原煤年产量自2014年来首次正增长，达 35.2 亿吨，同比上 3.3%。
- ✓ 随着国民经济稳中向好，煤炭需求回暖，优质产能加速释放，为满足经济发展的需要，煤炭市场供给呈现上升趋势，预计2018年全年产量将不低于 38 亿吨左右。

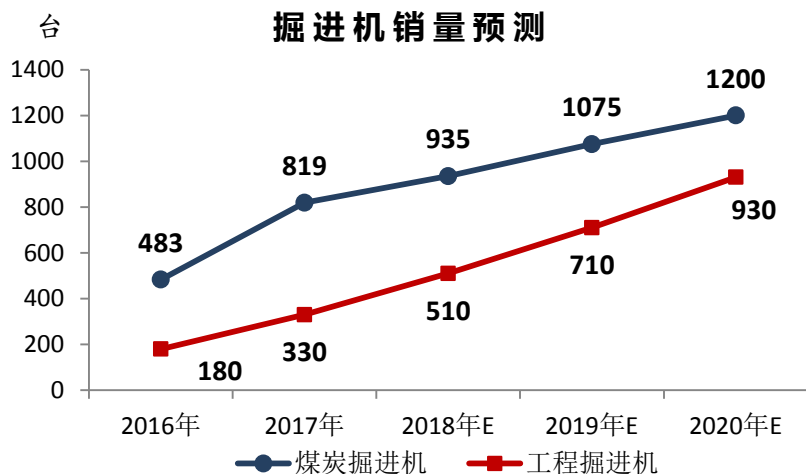
秦皇岛港煤炭价格走势



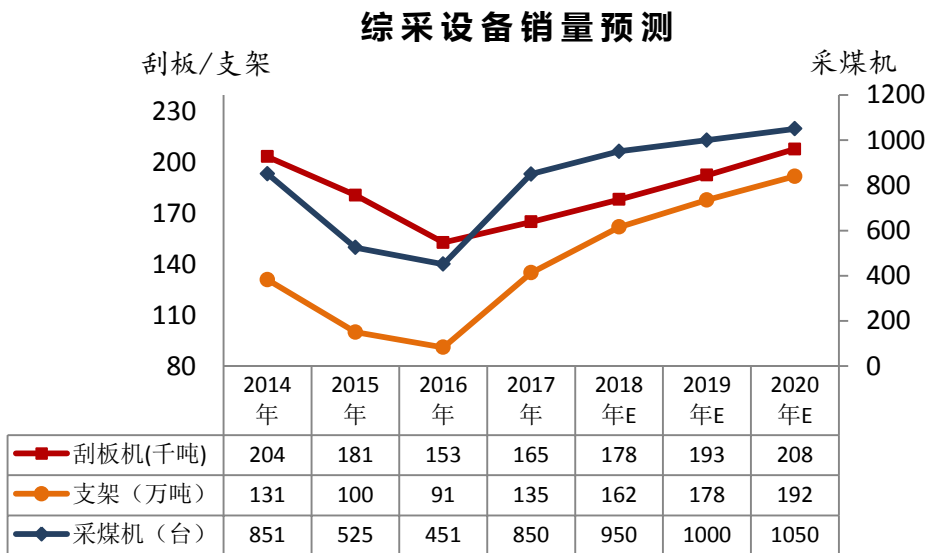
煤炭价格

- ✓ 2017年行业调控政策已经由“去产能，限产量”逐渐调整为“保供应，稳煤价”。随着电力、化工、建材等高耗煤行业的复苏推高煤炭需求，煤价整体维持高位。
- ✓ 盈利方面看，去产能有序推进，撬动着曾经深陷泥淖的煤炭行业逐步走出低谷，迎来复苏，加之需求回暖等因素影响，煤企效益开始发生显著变化。
- ✓ 国家统计局发布消息称，2017年，煤炭开采和洗选业实现营业收入 27704.6 亿元，同比增长 25.4%；实现利润总额 2959.3 亿元，同比增长 290.5%。

能源装备行业分析



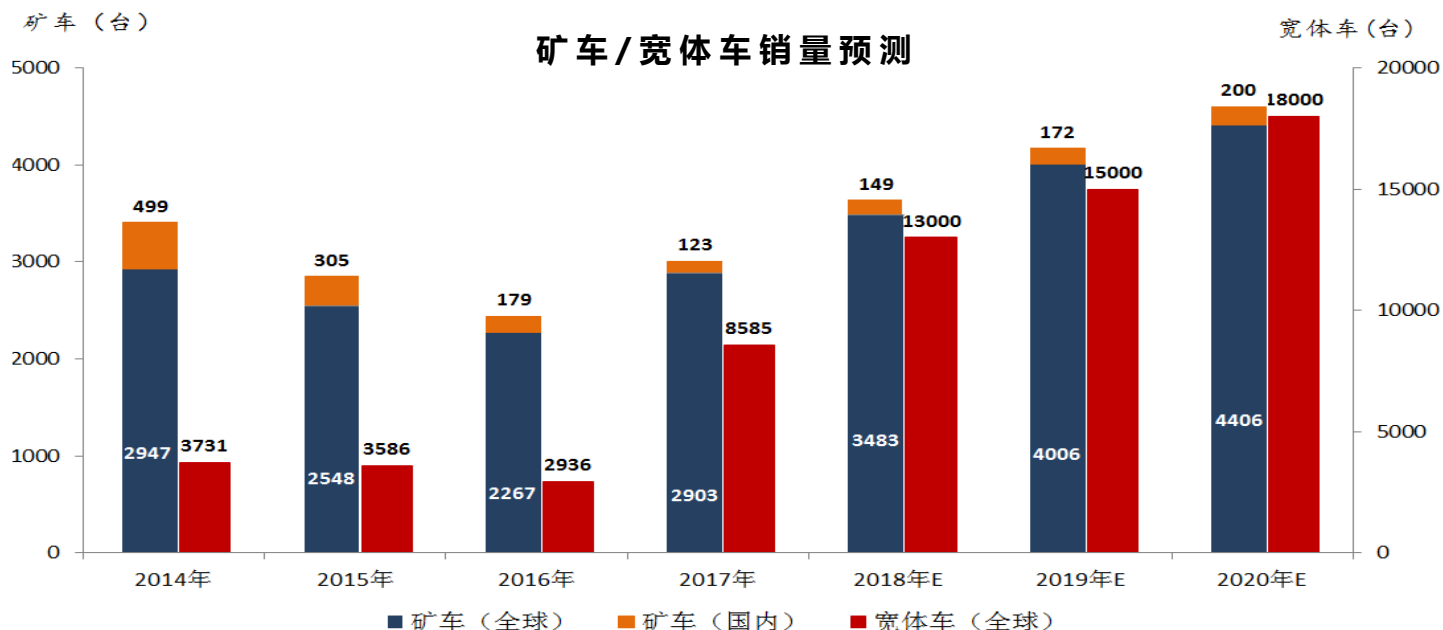
- ✓ 基础设施建设复苏带动煤炭市场回暖，煤企及矿建公司产能恢复，使掘进机市场需求大幅提升，2017年销量 819 台，同比上升 70%。未来全国煤炭产量的走势趋于平稳，煤炭掘进机销量将平稳上升。
- ✓ 随着基础设施建设加大，国内工程掘进将向机械化方向发展，市场前景广阔。根据十三五规划，公路、铁路、地铁、水利约 1.8 万公里。工程掘进机应用数量将会稳步增长，预计2020年销售 930 台左右。



- ✓ 2017年煤炭价格触底反弹，煤机市场需求随之大幅回升，且预计未来三年仍呈增长趋势。
- ✓ 2020年刮板机销量将达到 21 万吨左右（85 亿元），液压支架销量将达到 192 万吨（230 亿元）。采煤机销量将达到 1050 台（35 亿元），受到国家政策（提高资源利用率）影响，薄煤层开采需求将有所增加。

（数据来源：煤炭工业协会《煤炭工业机械制造年报》与市场调研）

能源装备行业分析

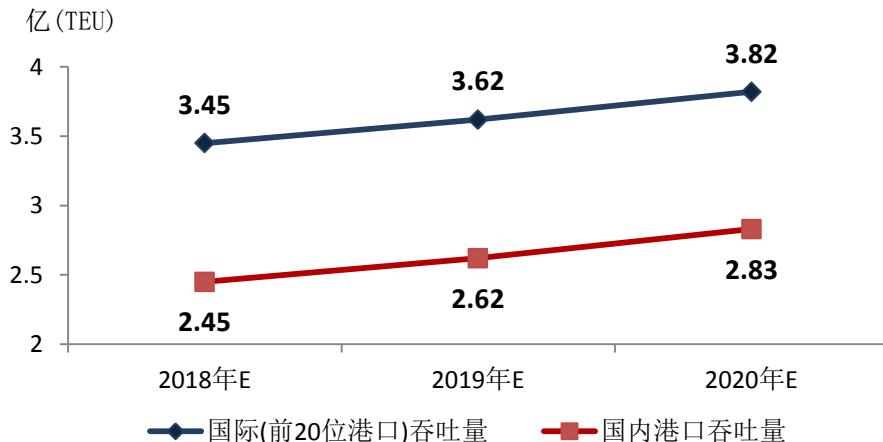


(数据来源：中国工程机械工业协会工程运输机械分会/美国The Parker Bay 公司、《Off-Highway Research》杂志)

- ✓ 2017年起，随着全球有色金属、铁矿石等需求增加，国际大型矿业公司对矿车需求恢复增长，预计今后三年销量增长率为10%~20%，到2020年全球矿车销售达 4406 台。
- ✓ 国内市场上，随着市场需求增长，设备更新换代，预计今后3年国内矿车需求将平稳增长，增长率约为 20%，到2020年，国内矿车市场容量达到 200 台以上。
- ✓ 随着国内及亚洲矿山开采、水利工程快速增长，宽体车销量呈井喷式增长，2017年全球销量 8585 台，同比增长 192%。预计今后三年销售增长率将大于 20%，2020年全球宽体车销量 1.8 万台以上。

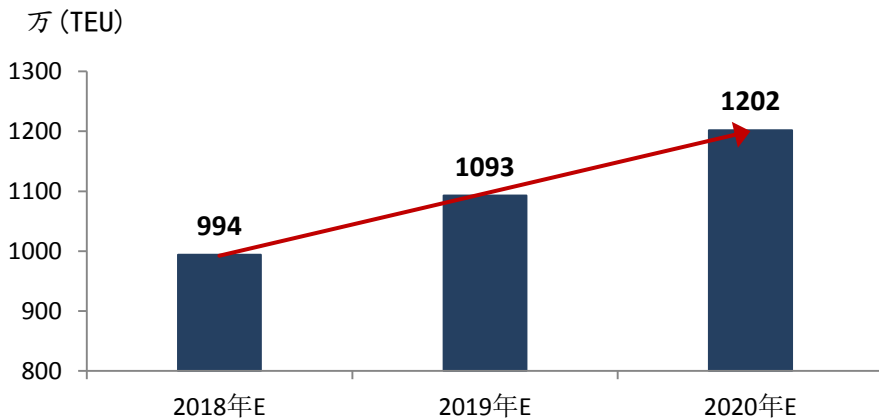
港口机械宏观形势

国际国内港口吞吐量



- ✓ 随着全球航运业复苏和物流运输集装箱化比例升高，预计未来3年集装箱吞吐量增速将提高。
- ✓ 基于国家深化改革、GDP稳定增长的宏观背景，结合“一带一路”带来的有利影响，预计未来三年我国港口货物吞吐量仍将稳定增长。

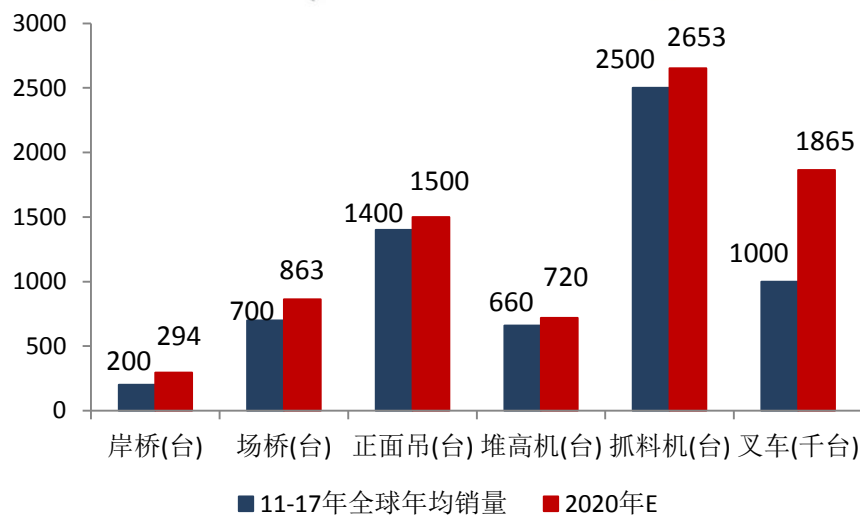
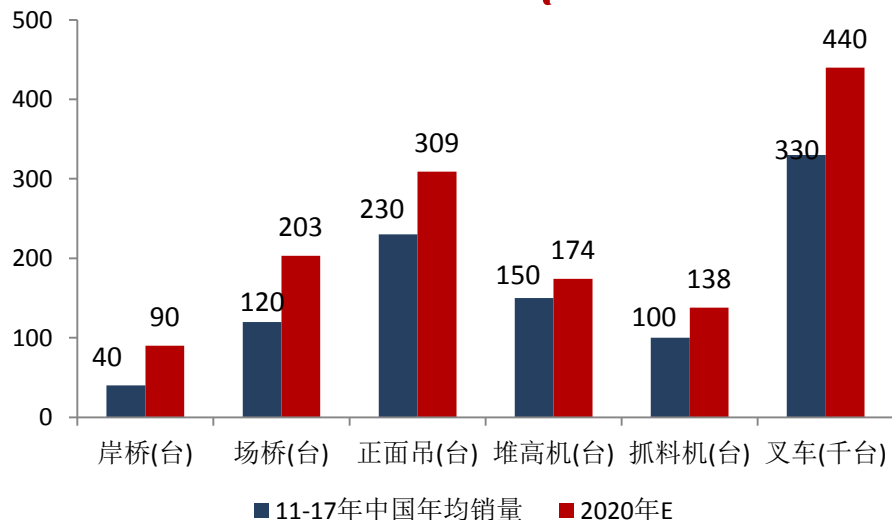
国内铁路发运量



- ✓ 铁路集装箱运量占铁路货运总量比例偏低（中国5.4%，发达国家60%），水铁联运和公铁联运快速发展，未来铁路集装箱运输的运量仍会上升。

(数据来源：中国港口集装箱网/中国交通年鉴)

港机行业分析



- ✓ 受集装箱吞吐量增长和各大港口集装箱装运设备更新换代的影响，未来3年岸桥销量呈上升趋势；“一带一路”、水铁联运和铁路运输集装箱化，将带动场桥销量增长。
- ✓ 受集装箱吞吐量增长的影响，未来正面吊、堆高机市场预计有所增长；工程机械回暖、物流自动化、钢材用量上升推动未来3年叉车销量稳中有升。

(数据来源：国际港口制造商协会/世界工业车辆统计协会/Prof Research调研报告/PEMA协会)

04 经营战略



销售策略

研发策略

产能策略

运营策略

人才策略

市值策略

销售策略



开拓国际市场



- ✓ **能源装备**：聚焦矿车/宽体车、掘进机、采掘机三大产品；聚焦东南亚、印度、中东、俄罗斯、赞比亚等地区。
- ✓ **大港机**：聚焦亚太中东，建立海外“样板市场”，2020年国际市场占有率达到 15%。
- ✓ **小港机**：突破欧美市场及四大码头运营商，2020年欧美销售超过 200 台，正面吊/堆高机市场占有率达到 15%，伸缩臂/重叉市场占有率达到 10%。



精准营销

- ✓ 大客户“铁三角”管理，组建项目团队，责任承包。
- ✓ 与央企大客户战略合作、高层互访。
- ✓ 建立样板工程、策划品牌事件。



多渠道销售

- ✓ 国内：直销、项目代理多管齐下，创新营销模式。
- ✓ 国际：借助品牌影响力，开发小港机代理商 12 家；在阿联酋、智利等潜力市场开发大港机代理商 10 家。



提升后市场竞争力

2020年实现配件销售额 10.5 亿元。

- ✓ 优化配件计划体系，整合仓库资源，保证长周期配件供应。
- ✓ 开发培育配件代理商，突破难点客户。
- ✓ 采取多种维修模式，提升大修竞争力，提升配件销售。
- ✓ 加大工掘、矿车服务资源投入，针对不同主机产品，采取差异化个性化服务。
- ✓ 开展服务技能等级认证，提升服务工程师技术水平。

研发策略

产学研合作,提升研发实力



与华南理工、武汉理工、上海海事、北京航天十三所、中国矿大、北理工、重起等开展产学研合作联盟，共同研究解决行业技术难题，提升产品性能。

加快开发，打造王牌产品



研发设计2款掘锚护一体机；4款矿山采掘机；4款隧道掘进机等主机产品。



研发SRT95S刚性车/SET230S电动轮/SES12S电铲等新型矿车产品。



打造730C系列薄煤层采煤机，研发2款中厚煤层采煤机、2款大采高采煤机。



完成S型、国际机型等6款正面吊主机产品开发；完成4款双箱S型堆高机开发。



开发6款伸缩臂叉车机型；开发电动港口集装箱牵引车；开发11款重型叉车主机产品；进入物流搬运设备大市场。



打造高性价比王牌RTG、王牌铁路RMG。完成自动化场桥、节能混电场桥研发设计，完成与客户合作开发的双起升岸桥、双小车岸桥等新产品。

产能策略

- ✓ 与供应商建立战略合作伙伴关系，获取最好的商务条件，商务采购成本降低 5% 以上。
- ✓ 通过自主开发与外部合作相结合，同步打造内部配套能力，并与SEW、弗兰德建立减速机战略联盟。
- ✓ 盘活非核心资产、非核心业务，建立起战略合作供应链。

商务体系重建

产能升级：沈阳产业园：提升支架产能，达到 250 架/月。扩建矿车装配线，2018年达到年产 300 台矿车。珠海产业园：调整工艺布局，产能最大化，力争2018年产能突破 10 亿元。

管理升级：大港机整体调试周期缩减 50% 以上；加强质量管理，达到设计、制造、采购和交付零缺陷。

硬件升级：新建珠海二期厂房，工艺流程优化，缩短生产周期；新建重载码头，实现高空作业低空化，缩短岸桥总装周期。

多能工生产：制造部培养多能工进行交叉装配，建立持证上岗的外部劳务工储备人力资源库，适应产能波动。

制造能力提升

完成数字化升级，提升组织效率

- ✓ 营销-CRM
- ✓ 商务-GSP
- ✓ 财务-ERP
- ✓ 研发-PLM
- ✓ 制造-SCM
- ✓ 人力资源数据系统

数字化升级

运营策略

降低贷款 风险



价值销售：普通客户平均首付 60% 以上，从源头控制风险。

贷款承包：对存量贷款责任到人，“一户一策”，激励到位，加速贷款回收。

降低存货 风险



控制存货：通过生产消耗、合理制定采购计划、互联网平台等措施降低存货。

流程再造：商务、营销、研发计划联动，加快存货周转，2018年底周转率加速 100%。

合作共享：与主要零部件厂商战略合作、进行供应链管理，降低生产库存。

降成本 控费用



降成本：优化产品设计，控制关键零部件价格，加大工艺优化，控制辅料，降低成本。

控费用：合理优化海运方案，降低运输费用；错峰用电，控制电费；旧件再利用，降低服务费用；控制管理人员比例、多能工，减少人工成本。

活化资产



宽体车生产线：利用沈阳产业园现有土地和厂房，分两期建设宽体车生产线，建成后盘活厂房 8000 平米，产能最大可达 5000 台/年，若全部投产，每年将为公司贡献营业收入超过 30 亿元。

油缸生产线：重新启动油缸线，实现缸筒自制、油缸装配，产能每月 200 架以上，盘活厂房 5000 平米。

人才策略

裂变式项目激励

为员工内部创业提供软硬件支持

实现企业员工 **双赢**



年度盈利分红



销售设备



自主研制产品

营销渠道

供应商



管理团队

场地设备

研发团队

公司



项目组

稳定人才

加强凝聚力

提升主动性

激发创造性

促进新品研发

提速产品升级

员工股权激励

138,300 (万股)



核心技术人员



公司高管



关键研发人员

授予日期

2017年12月15日、29日

行权条件

分三期行权

2018 年度经审计净利润较2017年度增长 **20%** 或以上

2019 年度经审计净利润较2017年度增长 **40%** 或以上

2020 年度经审计净利润较17年度增长 **60%** 或以上

市值策略



品质改变世界

IR Hotline: 86-24-89318000 89318111

IR E-mail: tanglin@sany.com.cn

Website: www.sanyhe.com.cn

Address: No.25, 16Kaifa Road, Shenyang Economic and Technological Development Zone, Shenyang, Liaoning Province, PRC