

证券代码：834599

证券简称：同力股份

公告编号：2024-027

陕西同力重工股份有限公司

投资者关系活动记录表

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。

一、投资者关系活动类别

特定对象调研

业绩说明会

媒体采访

现场参观

新闻发布会

分析师会议

路演活动

其他

二、投资者关系活动情况

活动时间：2024年4月16日

活动地点：线上交流会

参会单位及人员：青骊投资管理(上海)有限公司，中英人寿保险有限公司，深圳市凯丰投资管理有限公司，博时基金管理有限公司，上海鲸航资产管理有限公司，中信建投机构业务部，中信建投证券股份有限公司，上海旌华私募基金管理有限公司，上海泾溪投资管理合伙企业(有限合伙)，中信建投经管委财富管理部，富国基金管理有限公司，厦门金恒宇私募基金管理有限公司，Schroder Investment Management (Hong Kong) Limited (施罗德投资管理(香港)有限公司)，上海合远私募基金管理有限公司，北京天时开元股权基金管理有限公司，平安理财有限责任公司，海富通基金管理有限公司，龍石資本管理有限公司，国

华兴益保险资产管理有限公司，中邮理财有限责任公司，恒大人寿保险有限公司，厦门金恒宇投资管理有限公司，上海彤源投资发展有限公司。

上市公司接待人员：公司董事会秘书杨鹏先生。

三、 投资者关系活动主要内容

问题 1：请您介绍一下公司的运营情况？

回答：2023 年公司营收同比增长 12.67%，归属于母公司净利润同比增长 31.87%，毛利率增长至 22.74%，毛利率的增长主要是由于国内大型化产品的推出以及海外销售收入的大幅增长，海外销售也带动了海外区域收入占比提升。海外销售毛利率普遍高于国内；从收入的分区域情况来看，国内同比增长 5.63%，海外同比增长 68.52%。未来公司在国内会努力保持露天煤矿主力市场的竞争力，稳固产品优势，不断提高市占率；海外市场会进一步下大力气拓展销售渠道，加大渠道的建设力度以及售后保障体系的完善；同时将加强与中央企业走出去战略的协作，实现对于海外工程业务和矿区业务的双重拓展。

从未来展望来看，国内市场在经过七年的连续高速增长后，已从高速增长回归到一个相对正常平稳阶段；海外市场目前还是一片充满机遇的市场，预计后续还是会保持较高的增长。

问题 2：请您介绍一下公司海外市场业务的发展情况？

回答：2023 年公司自己报关出口海外销售收入 9.81 亿元，还有较大规模的客户在国内采购发往海外使用的情形，因此总体在海外使用产品总体规模更大；既包括和大型央企合作海外业务，以及矿业公司、施工公司的基础设施、路桥工程、新城建设等领域，主要还是替换此前使用的重卡产品。

2023 年海外市场的增速分析以及展望：此前公司主要将精力放到国内市场深耕细作，海外市场开拓的时间相对晚一些。公司是从 2022 年开始大力布局海外经销商以及和中央企业进行海外业务全面合作，海外的市场规模很大、应用场景更多，目前公司在海外的市场占有率不及国内，后续希望通过三到五年的时间大幅提升在海外市场的占有率。

目前海外市场主要应用的产品类型主要是 TL88、TL89 等成熟产品，TLD125、TLD135 等大型化产品目前还没有在海外大规模全面推广，主要是产品的成熟度以及售后服务保障体系建设。

目前，海外市场的销售大概 1/3 来自于露天煤矿、1/3 来自于有色金属和铁矿、1/3 来自于工程建设等领域，之所以目前露天煤矿占比还非常低，主要是海外大型露天煤矿还是以主流载重量在 200 吨以上大型矿卡为主；因此像澳大利亚、北美、俄罗斯这类高端市场尚未开发；从区域分布来看，目前主销市场主要以东南亚、中亚五国、外蒙古、南美和非洲等地为主，未来等大型化产品下线后会全力开发大型露天煤矿市场。

从海外经销商规模变化情况来看，2023 年公司在西坡生产基地成功举办了第一次海外经销商大会，邀请优质经销商对公司的生产厂区以及周边的矿区进行了实地参观。经过实地参访，经销商对于公司的产品基础参数、产品性能、使用场景等重要信息有了更深切的了解，为公司未来借助经销商的渠道进行海外市场的开拓、实现合作共赢奠定了基础；同时公司也在积极洽谈一些规模大、综合性强、在当地有重要影响的优质经销商，希望能与挖掘机、装载机等产品进行协同销售，提供一整套的运输解决方案，这样对提升公司海外市场品牌度将起到积极推动作用。2024 年公司会持续的精耕细作，加快海外市场布局，持续增加渠道以及经销商。

2023 年公司成立新加坡子公司，目前已经开始运营。目前新加坡子公司的定位：主要是承担海外市场销售总调度平台的职能，一方面可以通过此平台在开展海外业务时可作为融资主体，另一方面可以通过此平台为未来在海外设立子公司、建立生产基地、组装厂等项目获取更多更精准决策信息。成立新加坡子公司是公司站在公司发展战略全局出发，为实现公司未来走出去做强、做大、做优、实现品牌国际化的重要战略决策。公司未来将充分利用新加坡子公司的区位优势，及时收集国际市场各种信息，为公司海外战略布局提供较精准的决策信息。

问题 3：请您介绍一下目前公司国内市场的运营情况？

回答：2023 年国内全行业销量略有下滑，但反应到市场规模来看由于产品大型化使得头部企业的收入还是会有一定的增长，公司 2023 年增长一方面来自于产品结构的变化，另一方面来源于市场占有率的提升以及海外业务销售大幅提升。

产品大型化的演进：大型化是市场的基本诉求，目前公司的大型化产品和进口产品在技术路线、开发平台、动力形式等多方面都有不同，主要通过混动、纯

电、甲醇增程等方式实现更高的经济性，在产品的寿命以及整体性能、品质相近的情况下，国产大型化的产品价格相对便宜很多，因此存在交大的竞争优势。

国内市场的竞争格局：未来国内市场的增量可能相对平稳。但是，在露天煤矿开采占比不断提升的背景下，宽体自卸车产品的市场需求长期来看还是有持续增长的空间，但增长节奏可能会在不同的阶段有不同的表现。总体而言，市场还是有增量的；在有增量这样的背景下，近两年参与者也比较多，但主要集中在相对较大的工程机械企业中，比较小的企业已经很难适应竞争；在行业龙头企业市场占有率相对较高的背景下，目前国内市场竞争格局已经相对平衡，整体处于稳定运行的状态。

问题 4：请您介绍一下公司落实证监会“提质守信重回报”行动的具体情况？

回答：公司坚持投资者为本的经营理念，一方面努力做好经营工作，努力以更好的经营业绩回报投资者；另一方面，以较高的股息回报投资者。中国证监会倡导“提质守信重回报”行动，公司董事会和管理层高度重视、积极响应，坚决执行相关政策和倡议。公司一边用实际行动响应政策号召，一边本着实心回报投资者的真诚态度，董事会在综合权衡公司未来发展的前提下，依照《公司章程》《陕西同力重工股份有限公司利润分配管理制度》的规定，坚持投资者至上的原则，全心全意回报投资者。因此，2023 年依然坚持较高分红。

未来，公司本着做强、做大、做优、实现品牌国际化的愿景，综合考虑公司未来发展的研发投入、产能扩充投入和积极回报投资者等方面尽量做好平衡，公司也将一如既往的高度重视投资者的获得感，用实际行动践行投资者为本的理念、积极回报投资者。

陕西同力重工股份有限公司

董事会

2024 年 4 月 17 日