

证券代码：834599

证券简称：同力股份

公告编号：2024-065

## 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（投资者线上交流会）

#### 二、投资者关系活动情况

活动时间：2024年8月28日

活动地点：线上交流会

参会单位及人员：创金合信基金、开源证券、申万宏源证券、中信证券、国金证券、国投证券、中泰证券、长江证券、兴业证券、国海证券、国泰君安证券、江海证券、红塔证券、第一创业证券、万和证券、国元证券、华宝信托、中金公司、中信建投基金、九泽投资、汇瑾资产、星允投资、上海卫宁私募、碧云资本、景顺长城基金、西部利得基金、晨鸣资管。

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：公司上半年海外市场较去年同期有所下降，这是由于需求端的问题

**还是竞争加剧，未来公司海外市场情况如何？**

**回答：**公司 2023 年海外市场实现了大幅增长，2024 年上半年公司直接出口小幅下降，但是加上施工外带、经销商出口还是小幅增长的，增速下滑的原因主要包括：

1. **市场竞争加剧**，中国企业近年来纷纷出海，加大海外营销力度，海外市场的竞争快速加剧；

2. **产品需求端增幅乏力**，特别是中低端市场销售渠道建设速度比较慢，还有不少未覆盖到的地区，导致需求端增速放缓；

3. **高端市场蓄势待发但尚未进入**，如公司的 180 吨刚性矿卡还在场地测试阶段，220 吨产品还在研发阶段，大批量投放市场需要一定的时间；

4. **海外融资渠道尚未打通**，目前海外市场销售普遍采用融资租赁方式比较多。而我们目前除了个别客户全款以外大多数还是分期付款，公司资金压力很大；

5. **售后服务渠道建设需要继续完善**，海外市场广阔，公司的配件体系、配件库的建设都需要时间才可以完成。

综上所述，公司预估到明年在以上几个方面的建设都得到提升后，海外市场会逐步提升，但可能不会像原来那么大幅快速增长，还是需要继续深耕市场不断拓展新客户。目前，公司的主要资源投放除了高度重视研发之外，就是海外市场拓展。公司一直在国内市场排名领先，未来海外市场目标也要争取领先。

**问题 2：在海外融资租赁方面，公司已经销往“一带一路”沿线国家和东南亚的产品，是否有新的情况？**

**回答：**海外融资销售未来将主要通过新加坡子公司进行。新加坡子公司去年开始运营，目前还没有业绩，难以获得授信和金融支持；而经销商自身金融资源有限，也没有将这部分金融资源共享给公司，因此还是需要公司依靠自身继续去开拓融资资源。

**问题 3：公司在海外的区域市场上有什么分化吗？**

**回答：**公司产品的需求区域不断扩大，有些区域需求量比较大，有些区域需求量较小。比如今年上半年外蒙古和印度尼西亚增量较大，而其他部分地区表现平稳，原因在于一是受制于当地矿产开采的影响，二是生产强度低于国内，存量更换的频率也没有国内快，所以换车的周期会拉长。与此同时，公司也在拓展非

洲、南美等市场，例如智利、墨西哥、厄瓜多尔，澳大利亚等高端市场暂时尚未触及，但其他市场至少有渠道覆盖，为未来拓展打下坚实基础。

**问题 4：公司未来高端市场开发计划如何？**

**回答：**海外市场一方面是高端市场，以刚性矿卡为主，另一方面是中低端市场，以宽体自卸车为主。我们认为高端市场是未来发展的基石，虽然需求量相比宽体自卸车小，车辆更新周期长，但单价高、利润高。公司目前重点是中低端市场，因为提升销量比较快，而且车辆更新速度快。未来产品完善后也会尽快进军高端市场，两个市场都会努力做的更好。

**问题 5：关于产品“大型化”政策，公司今年有没有新的动向？**

**回答：**“大型化”政策目前尚未落地，鼓励设备更新的政策在客户端没有太大反响，大家不会冒险去勉强套用政策。大家主要关注的是大型化政策，因为可能涉及补贴政策或未来淘汰旧设备的问题，公司预计大型化政策明年可能落地。

另外，国内新能源和无人驾驶的增速很快。无人驾驶在国内的使用效率已经达到有人驾驶的 90%左右，从商业运营角度看有望很快持平，一是商业化落地很快能够实现，二是从政策端支持，新能源和无人驾驶车型是未来几年有望大幅增长的领域。目前，公司与易控智驾联合研发无人驾驶车辆，目前在新疆某地累计已达五六百台无人驾驶车辆运行，并且已经开始大规模商业化运营，达到了预期效果，取得了不错的成绩。从商业模式上来看，这种模式已经和上下游的匹配完全融合了。

目前无人驾驶的经济效益相对还差一点，但未来肯定能够超越常规运营模式。无人驾驶公司也在考虑海外市场，比如澳大利亚市场，计划将无人驾驶车队带到海外施工。由于海外的人工成本比国内高很多，无人驾驶的优势在海外市场更加明显。

今年新能源领域的发展明显，公司自身新能源产品的种类较多，产量增幅很大，同时公司也与合作伙伴进行代工贴牌生产，这部分的产量也非常大。市场方面，重载下坡的砂石骨料、水泥建材等市场逐步复苏，同时露天煤矿领域也开始考虑使用新能源车辆替代传统车辆，这一趋势日趋明显。因此，公司预计未来几年，新能源车辆相关支持政策将逐步落地，当然可能会比大型化政策稍慢，但是这些政策的实施将推动现有车辆的大规模替换，从而带来市场的大幅增长。

**问题 6：无人驾驶项目当前处于什么发展阶段？**

**回答：**无人驾驶车辆目前仍处于推广阶段。如果客户自己购买无人驾驶车辆并在矿区的某个作业标段进行测试与调整，那整个过程的落地会非常慢；如果无人驾驶公司将无人驾驶车辆应用在大规模的工程中，并提供自己的技术团队与现场直接服务，从而能够直接地了解整个工况、技术的故障与所有相关信息并快速不断提升和完善，公司预计未来几年能够实现无人驾驶技术的落地。当前整个无人驾驶相关技术仍处于不断完善阶段。

**问题 7：相比于传统油车，新能源产品的优势主要体现在哪些方面？**

**回答：**目前新能源车主要以电车为主，以甲醇增程为辅，其余的油电混动、氢能源汽车占比相对较小；在水泥建材矿、砂石骨料矿和一些有色金属矿所处的重载下坡工况下，新能源产品的经济性非常好，因为其基本上两周充一次电，收益非常高，且由于产品的需求量稳定，对于客户的销售价格整体处于正常水平；在露天煤矿所处的重载上坡工况，新能源产品可能需要两小时充一次电。虽然成本增加了近百万，但是从一年 40-50 万的油费降低到十几万元的电费，这个油电的能耗差也能够使得客户在三年左右的时间收回成本；油车一般两年半到三年可以收回成本，电车一般需要三年到三年半，增加了半年的时间，这在目前没有政策补贴的背景下是可以实现的。

未来，随着国家的进一步政策推广、超级快充等技术的不断成熟，新能源车可以实现和油车相同的性价比。此外，从政策端而言，矿山正在积极倡导新能源产品，部分客户也在提前布局新能源产品。公司认为，新能源产品的落地可能会比无人驾驶更快一些，预计未来 2-3 年可能实现大规模量产推广。

**问题 8：公司新能源车的装载量与油车相比有何差异？**

**回答：**基本没有差异。例如，50 吨到 100 吨的所有系列产品，公司均可提供柴油版、纯电版和增程版。对于 125 吨、135 吨以上的更大吨位的产品，公司有增程版、纯电版，因为这个吨位下对燃油车发动机的要求更高，成本会增加，对于大吨位，公司提供的动力增程型只需用一个小发动机搭配电池即可实现。

**问题 9：公司估计整个行业的电车渗透率大概是多少呢？**

**回答：**整个行业略低一些，差不多 10%左右，今年上半年的渗透率提升较为明显。针对露天煤矿的治理，如果碳中和、碳排放在各级政府层面加快执行，那

么行业内将会加速推进新能源产品。

**问题 10：因为充电的问题，公司认为行业内对于新能源车的需求量会更多吗？**

**回答：**我们认为有一定可能。未来五年，矿方会结束施工外包的模式，开启自营模式。这种情况下，矿方会更加稳定，不用担心购买电车之后成本短期无法收回的问题；在购买电车之后，矿方主要通过三个方式解决充电需求：一是增加一部分的换电站；二是直接增加车辆台数；三是应用超级快充技术能够实现充电速度的提升。上述三个方式可以结合使用，并非一定需要大幅增加车辆台数。

**问题 11：公司在产品研发和生产方面有哪些进展？**

**回答：**公司高度重视新产品的研发，研发团队是公司人员比较多的部门。在研发方面，我们的 125 型、135 型产品更加成熟，180 型试验车已推出试验，上半年交付了近 300 台无人驾驶产品。

在生产方面，尽管生产和销售较去年同期有所下滑，但由于车型大型化和新能源、无人驾驶产品的单价提升，收入降幅较小。在产品品类、型号大幅提升的情况下，我们不断优化生产组织结构和加强质量控制，提高生产效率、提高产品品质，不断增强的公司竞争力。

**问题 12：公司新加坡子公司的业务开拓进展如何，海外业务预计什么时候可以起量，目标区域市场目前是哪些？**

**回答：**公司成立新加坡子公司，就是希望它全方位拓展海外业务实现在海外的融资，今年获得进出口银行 8000 多万贷款，就是为了拓展海外业务，但是未来主要还是依赖于海外平台自身融资。

陕西同力重工股份有限公司

董事会

2024 年 8 月 30 日