

安徽合力股份有限公司投资者关系活动记录表

2021 年 11 月

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/>分析师会议 <input type="checkbox"/>媒体采访 <input type="checkbox"/>业绩说明会 <input type="checkbox"/>新闻发布会 <input type="checkbox"/>路演活动 <input type="checkbox"/>现场参观 <input type="checkbox"/>其他（请文字说明其他活动内容） </p>
<p>参会时间、参与单位名称、人员姓名及公司接待人员</p>	<p> 11 月 17 日华泰证券线上投资者交流会 华泰证券：关东奇来；BlackRock（黑石）：陈若冲；Indus Capital：Jason Yuan；INESGE：JAY WANG；陆家嘴国泰人寿保险股份有限公司：胡斯雨；上海睿亿投资：袁晓昀；惠生基金：公司总机 公司交流人员：董事会秘书张孟青 11 月 18 日腾跃基金线上交流会 Jiajun Huang；Xinyi Mao；Morgan Stanley 范祺 公司交流人员：证券事务代表刘翔 11 月 30 日浙商证券线上投资者交流会 国联安基金管理有限公司：李阳；上银基金：郑众；浙商自营资管：尹天羽、刘非凡、林建；中泰证券资产管理有限公司：张亨嘉；恒生前海：祁滕；浙商杭州黄龙营业部：Seven；国富投资：陈佳晨；外呼：刘敏芳；浙商自营资管：许运凯、葛越；长江养老：唐云；睿策投资：张圣立、李林枫、王文永；华泰证券自营：赵宇、秦瑞 公司交流人员：董事会秘书张孟青 </p>
<p>地点</p>	<p>线上电话会议等</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p> 交流的主要内容包括： 提问 1：请介绍公司前三季度的整体经营状况。 答：公司 1-9 月整体经营状况稳定向好，在去年高基数的基础上，工业车辆行业市场需求稳中有进，但因钢材等原辅材料价格上涨致使生产成本明显增加。在此环境下，公司实现营业收入 118.20 亿元，同比增长 30.30%；实现利润总额 7.30 亿元，同比减少 5.81%，实现归母净利润 5.10 亿元，同比减少 13.26%。公司前三季度毛利率 15.91%，同比下降 </p>

3.06 个百分点，主要因公司按照《企业会计准则》要求将运输费调整至成本核算以及原材料价格上涨等因素影响；第三季度毛利率 15.94%，环比增加 0.35 个百分点；公司前三季度费用率合计 9.87%，同比下降 0.56 个百分点。

提问 2: 请问目前叉车行业格局是怎样的。

答: 2021 年以来，受益于国内经济形势稳步向好，工业车辆行业市场需求持续提升，在出口销量方面，1-9 月较去年呈现翻倍增长，出口增速处历史上较好水平。公司在全球市场份额逐步提升，2021 年前三季度公司全球市场（含国内市场）占有率较上年提升约 1 个百分点，公司销量同比增长约 39%；行业全球销量增长约 31%。

提问 3: 请问公司在海外市场业务情况。

答: 公司出口产品主要覆盖欧洲、南美、东南亚、北美等重点市场，目前中东、东欧也是成长比较快的市场，公司 11 月公告投资设立合力中东公司，进一步增强国际运营能力。公司通过建立庞大且高效的服务系统，在海外 80 多个国家和地区形成了海外代理网络，在 60 多个国家和地区完成了商标注册，产品远销海外 150 多个国家和地区，同时设立多个海外中心，有效提升海外服务能力，后市场服务人员由公司总部及当地优秀人员组成，出口模式以 FOB 模式为主。出口整体价格低于海外主要品牌，具有性价比优势。随着进一步在国际市场形象的提升，海外产品及服务具有较大提升空间，未来公司人工服务收入占比将逐渐提升。

提问 4: 公司的第三季度毛利率环比略有上升的原因。

答: 公司第三季度毛利率 15.94%，环比上升 0.35 个百分点。公司自 1983 年聚焦叉车主业以来，在不同时期不同形势下，面对多轮大宗商品原材料价格大幅波动的情形，通过塑造品牌价值，提升运营管理能力，加强产品研发和产业结构调整，得以化解各种外界风险，连续保持行业领先地位。具体到今年第三季度，在二季度原材料价格达到阶段高点的情况

下，公司通过加强运营管理，加快周转提升运营效率；发挥公司电动、内燃系列产品核心部件自制率高的优势，加强成本管控力；进一步发挥规模效应和全国化布局的产业优势，规模效应进一步显现；公司锂电、高端内燃等精品新品进一步推向市场；在高压下通过以上因素保持毛利率稳定。

提问 5：请问公司是如何在原材料成本大幅上涨的情况下实现产品销售均价下降的。

答：2021 年以来，大宗原材料价格大幅上，公司所需黑色金属价格涨幅较大，因原材料涨价因素带来 10 亿以上的成本增加，在此环境下，终端价格也呈现 1-3%的涨价幅度，但仍远不能覆盖原材料价格上涨所带来的影响。而公司均价下降的主要原因是单价较低的三类车占比大幅提升的结构变化所导致的。

提问 6：请问公司非道路车辆未来排放升级对公司产品价格有何影响。

答：2021 年以来，公司持续加大锂电等新能源产品推广力度，锂电专用车销量同比大幅增长并位居行业前列，锂电叉车均价呈现逐渐下降趋势。另外，公司已实现国四动力内燃产品主要吨位车型全覆盖，国四产品的产品优势在一定程度上消化了成本上升的影响，有利于公司产品结构实现电动化、智能化、绿色化发展。

提问 7：如何看待工业车辆电动化趋势，以及氢能等新能源开发应用情况。

答：2021 年以来，锂电叉车（以 I 类车为主）数量增长了 2 倍左右，从使用成本、环保要求等角度来看叉车电动化优势愈发明显，随着锂电池行业扩产，价格逐渐下降，锂电新能源逐渐成熟，未来叉车行业将以锂电为主的市场。公司 1-9 月电动车销量占比 45.80%，较去年同比提升 8.72 个百分点，公司最新投入建设的衡阳智能制造南方基地项目也将以新能源电动叉车为主建设研发制造基地。

	<p>公司全方位拓展氢能源叉车覆盖吨位级，公司氢能源叉车具有安全高效、使用寿命长、适应高低温工作等特性，其中 4—5 吨氢燃料电池叉车实现国内该吨位级零突破。从长远来看，公司在氢燃料电池等新能源叉车领域具备领先的竞争优势和技术储备。但氢能源作为新兴产业，在未来发展过程中仍受到国家相关政策、地方及区域激励政策、行业监管、技术发展变化等较大的不确定性风险因素。</p> <p>提问 8：请问公司如何看待行业未来的发展。</p> <p>答：以“创新驱动，数字赋能，携手全球制造业高质量发展”为主题的 2021 世界制造业大会在合肥隆重开幕，合力作为一家国有控股的上市公司，始终坚持主业，一步一脚印，务实进取，见证了中国工业车辆行业的飞速发展。未来，合力将进一步聚焦电动化、系统化、智能化的研发和布局，加速创新驱动，逐步构建发展新生态，筑牢整机、零部件、后市场、智能物流四大产业板块，加快合力高质量发展步伐，以 Handling（搬运）、Electric（电动化）、Logistics（物流）、Intelligent（智能化）为目标，让世界更合力。</p>
日期	2021 年 12 月 3 日