

## 山河智能装备股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-1

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>投资者电话交流会</u> ）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	民生证券 关启亮 东海基金 张文理 嘉禾资产 陈望煊 上投摩根 郑玥 益民基金 张歆宇 益民基金 牛永涛 中原农险 王哲
<b>时间</b>	2021年1月13日 13:30
<b>地点</b>	山河智能总部大楼6楼会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	执行总经理 夏志宏 挖掘机事业部总经理兼国际营销总经理 赵立军 基础装备事业部常务副总经理 朱振新 董事会秘书 王剑 董事会办公室主任 蔡媛元 证券事务助理 刘曾辉
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>一、公司介绍</b></p> <p>山河智能创立于1999年，2006年于深交所上市（证券代码002097），公司规模较大，公司发展战略是“一点三线”战略，一点就是以装备制造为核心点，工程装备板块、航空装备板块、特装板块为三线。公司的区位战略为“一体两翼”战略，山河智能总部位于湖南长沙，是产能基地，华南产业园立足于广东广州，对接大湾区和国际市场。值得一提的是，2020年9月17号，习总书记来湖南考察唯一的企业就是山河智能，也是对山河智能的发展和创新的肯定。</p> <p>在工程机械方面，体量最大的是桩工机械（即基础装备），其中旋</p>

挖机市占率行业第三,液压静力压桩机市占率行业第一;挖机板块截至 2020 年行业地位前十,中大挖销售占比提升迅猛;还有部分孵化类板块。值得一提的是,我司在桩基础施工领域具有先进的工法和制造能力,可以为客户提供定制化的、完整的、成体系的解决方案。

航空板块中的航空服务主要是指海外子公司 AVMAX,主营二手航线飞机租赁、维修、改装业务。

## 二、投资者相关问题

### 1.请问智能化生产对山河智能生产经营的积极影响?山河智能在智能化生产方面的投入布局或规划?

答:从智能生产来说,山河智能在智能化生产方面的投入非常大,举例来说,在 2020 年,公司开始筹建智慧下料中心,一旦该项目上线,能够大幅提升生产效率,降低成本。从智能产品来说,是国内首家实现遥控挖掘机的批量发货的企业。

### 2.山河智能零部件自制率较高,介绍一下自制率的效能,会不会进一步提升零部件自制率?

答:公司拥有自己的液压件工厂,已经有相当比例的零部件为自制,通过与外购件比较来看,大概能降低 10%—20%的成本,未来也一定会继续加强核心元器件的研发和投产。

### 3.请问山河智能的销售情况是怎么样?包括销售模式、团队、相应的激励措施?

答:公司的销售模式主要是直销模式和代理商制度。

桩工机械(基础装备)的营销模式主要是以直销为主,整理销售团队的人力规模在四五百人左右,全国范围内共有 21 家分子公司,同时同伙自建和合作的方式设立了保障中心,具备营销、维修等多重功能。华南设备保障中心也是桩工领域最大规模的保障基地。

挖掘机的营销主要以代理商制度为主,同时公司将全国划分为七大区域,任命资深专业的营销干部,对全国的经销商以及销售网络进行系统化管理。

山河智能的营销激励模式是围绕市场地位和市场占有率来统筹激励。

### 4.请问山河智能在金融服务方面为客户提供的便利?

答:公司正在上海自贸区设立融资租赁全资子公司,在解决国内客户融资问题的同时也解决海外国际营销的问题。

### 5.请问山河智能对于 2021 年挖机产品和桩工产品的销量增速的预测?

答：2021 年行业挖机的增速大概在 9—10%左右，桩工会更高一些。山河智能的目标增速会高于行业。

**6.请问山河智能桩工机械相对于其他公司的具体优势体现在什么方面？**

答：山河智能于 1999 年创立就一直坚持工程与装备协同发展的技术路线，桩工机械具备多品种小批量的特点，具体体现为差异化的发展、个性化的需求、定制化的产品。同时公司具有一级基础施工资质，通过自己的施工公司反馈数据、协同创新新产品。相较于市面上同质化的产品来说，山河的桩工产品技术门槛更高，更符合客户的具体需求。

**7.请问山河智能旋挖产品的下游应用场景有哪些？未来可能会受到哪些因素对需求的影响？**

答：目前旋挖钻机是国内桩基础施工的主流机型之一，在房地产和基建方面都必须用到这类产品，只要国内在房地产和基建两方面有需求，对于旋挖这一产品都是可靠的支撑。

**8.请问山河智能实控人变成为广州市政府后，国资对于公司的考核与支持？**

答：山河智能目前属于混合所有制企业，广州工控集团是第一大的相对控股股东。广州工控给山河智能提供很多的资源支持，同时也保持民营企业的有活力的机制。

广州工控对公司年度经营计划制定会提出考核要求；自从习总书记来到山河智能后，广州市的十四五战略发展规划中明确提出支持山河智能在广东省甚至大湾区的发展。

**9.请问山河智能高端负极材料的情况？**

答：山河智能在负极材料项目上面的投入是从几年前开始的，现在已经研发出一个非常先进的系统，是一个成套的生产线。我们现有的技术和装备可以生产不同档次的产品，目前负极材料主要是用于动力电池。

**10.请问山河智能海外收入占比、出口产品品类等情况？**

答：山河智能自创立之初就重视海外市场。公司有将近 20 家海外子公司，特别是在欧洲有一支非常专业化的本土化团队，即使海外疫情严峻，公司在欧洲、泰国、北非都实现了大幅度增长。欧洲去年业务增长 46%，挖掘机目前在欧洲的中国品牌中排名第一；东南亚、韩国，桩架销量占比较大；东南亚、非洲，中型挖掘机销量占比较大。

未来山河智能国际营销的目标是总收入占比 40%。

**11.请问山河智能各产品盈利水平是怎么样的？**

答：以挖掘机来说，在产品结构上，国内市场上小挖的价格竞争已

	<p>经达到白热化程度，为提升整体盈利水平，公司在中大挖的生产研发投入较大，公司 40-60 吨级的产品在市场上口碑很好，是未来提升利润的重中之重。在规模上，公司 2020 年全年在做降本控费的工作，成果已经逐渐凸显，能有 10-15%的成本下降。</p> <p>接待过程中，公司严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021-1-13