

证券代码：834599

证券简称：同力股份

公告编号：2024-052

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7月30日

活动地点：公司西坡生产基地

参会单位及人员：中国证券报、证券日报、上海证券报、经济观察报、开源证券、上海嘉鸿私募基金管理有限公司西安分公司、陕西九九投资集团、中汇鑫投资管理有限公司、以及16位个人投资者。

上市公司接待人员：公司董事&总经理许亚楠先生、董事会秘书杨鹏先生、技术中心主任王永先生。

三、投资者关系活动主要内容

2024年7月30日，由中证中小投资者服务中心有限责任公司、北京证券交

易所主办的“了解我的上市公司-投资者零距离”系列活动，在全景网和各媒体的支持及各投资者的参与下，顺利在公司西坡生产基地现场举行，现就本次现场参观、互动交流，主要问题及回复如下：

问题 1：贵公司在海外市场发展方面，今年公司主要做了那些布局，有哪些成绩？

回答：公司高度重视海外市场拓展，在去年成立同力重工（新加坡）有限公司的基础上，2024 年基于长期战略发展和短期目标的需要，主要做了以下几方面的工作：

(1) 产品布局：面向海外市场丰富产品型号，充分考虑海外不同地区和客户的需求特点，开发全驱车型、大型化产品、新能源产品，依托电驱技术，在大型化产品上做前瞻性规划，满足不同客户未来需求；

(2) 营销渠道布局：继续面向需求端发展渠道，对新兴市场的渠道做补充，完善提升传统市场渠道竞争力；

(3) 业务模式布局：探索建立海外信用风险评估体系，增加海外融资等信用销售比例，改善海外业务质量，推动海外业务增长；

(4) 产品全周期服务保障布局：开展海外多种服务产品的推广，将总包等面向全寿命周期的服务产品在多区域进行投放，满足各类用户需求；

(5) 有针对性突出重点布局：聚焦矿产资源集中的国家和区域，在人员、产品、服务、政策方面做高强度投入；

(6) 同力品牌建设布局：公司高度主动品牌建设，深知企业品牌价值提升对公司的发展具有重要的战略价值，上半年，公司紧紧依托展会、客户活动等方式，展示品牌形象，扩大品牌知名度，提升品牌国际影响力。

问题 2：公司目前契合自动化、智能化发展趋势，公司产品有哪些突破和创新？

回答：公司无人驾驶车辆已经在矿区得到成功应用，初步具备看商业化的条件；利用好大型化、电驱和无人驾驶技术的融合而研发的产品已经成为无人驾驶商业化的基础产品。公司已经与多家无人驾驶公司形成紧密合作，推出多批量的面向无人驾驶具备商业化应用的产品，并已经陆续在矿区常态化运行；目前应用取得了比较理想的结果。

问题 3：公司产品今年有哪些调整，在产品迭代和研发方面有什么储备？

回答：公司认为不断创新，研发符合市场需求得新产品是公司长期发展和赖以生存的基础。今年公司持续增强了新能源产品的研发力度；大型化方面我们净承载 110 吨的产品已经投入矿区验证；更大吨位的产品也在加紧研发中；后续我们在大型化、新能源、智能化方面会不断推出满足市场需求得产品。

问题 4、请介绍一下公司的研发团队；以及公司在非道路无人驾驶领域拓展业务，它的行业壁垒、技术壁垒是什么？

回答：公司高度重视研发队伍建设，目前有超过 200 人的研发和试验团队，包括产品开发各个方向和专业的人才储备；在非公路自卸车领域，我们是研发团队和实力领先的企业。在非道路无人驾驶领域，算法依然是关键技术，但算法的实现还需要整车底盘的配合，当前公司主要集中在车端技术的研发，我们坚信，经过我们的努力，对突破这些技术难题有充足的信心。

问题 5：公司在新能源领域都有那些布局，未来还会推出更多新的产品吗？

回答：公司在新能源领域已经布局多年，积累了丰富的经验，具备了强有力的研发能力。我们拥有以电驱技术为特征的行业最全的技术路线，当前已实现了载重从 30 吨到 110 吨的全系列纯电驱动，混合驱动，双源混合动力，氢燃料动力，甲醇动力、氨动力、天然气动力等全部技术路线的产品。我们的研发团队，将会持续进行电动化转型研究，未来我们会基于市场需求，推出更多满足市场需求的新能源产品。

问题 6：公司电车目前的应用情况如何，目前电车和油车对比具有的性价比优势吗？

回答：经过我们研发团队多年来实地跟踪和收集的真实数据分析，我们发现电驱产品当前已经在多场景下推广应用是很成功得：在特定场景下能取得 10%到 90%的燃料成本节约，这些成本的节约一方面是燃油成本价格的差异，比如天然气和燃油的差价，油电差价等；另一方面是由于实现电驱后的能量回收，加之批量生产后三电系统的成本下降，和传统燃油车相比，在很多应用场景下已经能有明确性价比优势，这也是公司今年上半年电车销量大幅度提升的原因。

问题 7：请简要说明造成公司目前低利润率、高负债率的主要原因，有无改善的措施和时间进度？

回答：在市场销售终端，公司产品价格普遍高于竞争对手 5%左右；同时公司坚持“量身定制、量定结合”的生产模式，既满足客户的个性化需求，同时大幅降低和控制生产成本及费用，而且公司三项费用率低于同行业上市公司，公司人均产值同行业遥遥领先。因此，公司产品毛利率、净利率水平高于同行业水平。

公司在日常经营中开具银行承兑汇票支付采购款形成应付票据，同时供应商按照市场化原则给予一定的账期，一般按季度/半年滚动付款，从而形成较大的应付账款；另外客户购买产品支付给公司的银行承兑汇票，公司一般也是及时背书转让支付采购款，以此盘活资金提高资金利用率降低财务费用。按照《企业会计准则》核算要求，对于期末未到期的已背书转让的承兑汇票，公司都调增了原已减少的负债项目，因而增加了一些负债；如果剔除此项公司实际负债率将下降 5 个百分点左右。

未来，公司也将持续致力于资金管理，催收回款、降低风险，提升资金使用效率，保持合理资产负债率水平，我们的资产负债率已经从 2022 年的 64%下降到 2023 年的 56%。

陕西同力重工股份有限公司

董事会

2024 年 7 月 31 日