

证券代码：834599

证券简称：同力股份

公告编号：2024-072

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11月1日

活动地点：线上交流会

参会单位及人员：北京鑫乐达投资管理有限公司；进门财经；中信证券；新华养老保险股份有限公司；鸿运私募基金管理(海南)有限公司；长江证券股份有限公司；深圳前海进化论资产管理有限公司；青骊投资管理(上海)有限公司；平安银行股份有限公司；西部证券股份有限公司；江苏瑞华投资控股集团有限公司；深圳景泰利丰资产管理有限公司；上海乾瞻投资管理有限公司；远望资产有限公司；深圳前海聚龙投资有限责任公司；PleiadInvestmentAdvisorsLimited；留仁资产；中邮人寿保险股份有限公司；上海天猊投资；华能贵诚信托有限公司；深圳尚诚资产。

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：公司出海战略下公司相关的产品和市场定位以及对海外市场的展望？

回答：公司出海战略是公司重要发展战略，目前国内市场竞争激烈，面对海外巨大市场公司制定了国内外营收各一半的长期市场目标；但目前海外营收仅占 20%左右。海外市场其实有更大的机会，全球露天煤矿海外占比 70%左右。当然海外市场拓展较慢，尤其是替代原有刚性矿卡尚需较长时间，这其中原因一方面是客户的认可接受程度参差不齐，需要时间；另一方面需要对产品进行验证，同时刚性矿卡单车价格太高导致客户更换频率相比国内大幅放缓。在国内市场，因为大型化、新能源化等政策落地时间推迟原因，新车更换速度放缓。但是国内露天煤矿占比将逐步提升，公司的主力市场将继续扩大。

因此，从中长期来看，整个市场的向上空间巨大，但是短期波动的可能性依然存在，公司也是基于此继续加大研发投入以更优的产品引领和推动发展。

问题 2：公司国内新能源、无人驾驶带动公司业绩增长，价值量平均提升幅度？

回答：同等吨位的产品，纯电产品售价会比传统动力车型高 70%左右；混动产品价格略低于纯电产品（电池大小不一样）；无人驾驶产品也是基于产品吨位、能源方式等因素确定价格。

公司产品毛利率剔除钢材价格上涨因素之外一直比较稳定，这主要是公司的定价体系是成本加成，仅预计了 20%的毛利空间，因此毛利水平处于平稳较低水平。而且公司也不会因为电车、新能源等新产品就赚取超额利润，而是保持正常利润水平将超额利润留给客户，因为客户采用新技术、新产品也是希望获得超额收益，总之，要给客户提供超额收益才能推动客户加速设备更换提升整体运营能力。

无人驾驶产品目前技术路线较多，公司很乐意加强与无人驾驶技术研发企业合作，公司的线控底盘做的很好，为所有研发企业提供更优质更可靠的基础车。无人驾驶车型目前的效率能达到有人驾驶的 90%左右，未来全面商业化运营已经初步具备了市场规模化推广的条件。

问题 3：公司未来费用率预计如何，尤其是销售费用？

回答：如果未来销售结构里，新能源、无人驾驶占比提升，销售费用会有所提升；如果油车占比提升，费用会下降，公司认为这是一个好的现象，说明新能源、无人驾驶加速更新；而且公司内部的降本增效会持续进行，从费用率占比的角度，公司会控制在正常的水平。明年预计国内销售费用率恢复正常，海外市场目前还是快速大幅投入阶段。

问题 4：公司 180 吨产品是否销售，220 吨产品是不是公司先研发成熟之后再进入市场？

回答：目前公司 180 吨产品已经下线测试，需要各种验证测试、改进后再批量销售；180 吨产品改进完成后根据市场需求择机推向市场销售；220 吨产品预计明年下线测试。

海外市场也分为高中低端产品，目前 100 吨级左右的产品更具性价比，大家能够实现三年左右更新，一方面成本收回、效率最高，同时如果有新产品推出也可以加速更新。公司会给客户测算经济效益，推荐最合适的产品，当然更大吨位产品公司也陆续推出。海外市场客户需求差异还是非常大的。

问题 5：公司燃油宽体车和电动宽体车毛利率分别在什么水平？不同吨位的宽体车毛利率是否有所差异？

回答：目前国内燃油车毛利 20%以内，考虑电动车的售后维修服务等因素，电动车毛利略高一些 30%左右；由于海外售后服务成本非常高，因此目前海外销售毛利率也在 30%左右。

如果同样的能源结构，公司的毛利率基本相同。公司按照每一吨的运能价格 1 万元作为定价基础，公司的价格体系、利润体系相对固定，减持秉承将超额利润让给客户的理念。

问题 6：海外市场未来几年的需求如何，公司的竞争力如何？

回答：全球露天煤矿海外占比 70%左右，但是目前销售渠道、售后服务建设、融资渠道等拓展较慢，因此海外销售上量较慢。公司的中长期战略目标是国内外各占 50%，未来希望海外占比进一步提升。

问题 7：新能源的渗透率这几年分别是什么水平，面向未来，新能源宽体车的单价和毛利率是什么水平？

回答：今年新能源产品渗透率预计在 20%左右，未来绿色矿山建设加速，3-5 年估计主力市场会全面切换到新能源，一方面是环保要求提升，另一方面是技术进步也会提高效率，单车运能更高；此外政策推广估计也会有不同形式的补贴政策会推动加速替换，因此乐观看预计 3-5 年能够基本实现对燃油车的全部替换。

问题 8：公司在新能源宽体车领域的竞争力如何，目前市占率什么水平？

回答：公司是最早研发新能源产品的企业之一，技术的积累、产品品质的提升，促使近年来新能源产品市场销售遥遥领先，给其他企业的代工生产也不断扩大。

问题 9：自动驾驶宽体车的渗透率目前是什么水平，未来怎么看，公司在自动驾驶宽体车领域的竞争力？

回答：矿区无人驾驶目前还没有商业落地，各无人驾驶企业目前都还是在矿区整装测试，目前技术路线较多，目前各个技术路线都在发展，公司做好自己基础性的工作，做好线控底盘，和其它厂家的系统匹配起来；竞争力方面，公司也是最早参与研发并深度参与，线控底盘产销量行业领先，也有更多的数据积累。

问题 10：请问公司是否有继续提高市场占有率的规划？

回答：目前公司先做好、做精自己的主业，国内依然有很大的增量，客户的需求也是多元化的，继续加大研发引领客户需求；国外是很大的空白市场，更需要公司集中优势资源拓展市场实现更大的市场占有率，同时公司也会积极关注上下游、相关产品或行业的动态。

问题 11：公司分红政策未来几年是否稳定，是否会做回购？

回答：公司分红政策相对稳定，公司努力做好经营业绩，为全体股东创造更大价值，同时及时给全体股东现金分红回报，共享公司发展成果。股份回购等重大事项请关注公司公告。

陕西同力重工股份有限公司

董事会

2024 年 11 月 4 日