

证券代码：834599

证券简称：同力股份

公告编号：2025-037

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：2025年4月21日

活动地点：线上交流会

参会单位及人员：华源证券、汇添富基金、华泰柏瑞基金、中信建投基金、兴业基金、创金合信基金、淳厚基金、农银人寿保险、千合资本、万和证券、民生证券、开源证券、中泰证券、长江证券、华鑫证券、浙商证券、财信证券、联储证券、山西证券、东北证券、中山证券、青岛中航赛维投资有限公司、上海新传奇私募基金管理有限公司、上海宽远资产管理有限公司、鸿运私募基金管理(海南)有限公司、上海滦海投资管理有限公司、洪顺资本、上海汇瑾资产管理有限公司、海南贝盈私募基金管理有限公司、叶海睿德成都投资管理有限公司、陕西趋势投资管理有限公司。

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 1：2025 年公司费用管控方面有何举措？

回答：公司高度重视产品研发，在公司既定的“大型化、智能化、新能源”产品战略指导下，针对研发费用，公司还是会持续增强研发投入强度；2025 年财务预算报告中，研发费用继续保持较高增长；同时，公司严控销售费用、管理费用、财务费用，提高运营效率，严控运营费用，同时不断加强应收账款的管控。总之，公司研发方面全力支持，其他方面持续做好严格预算、落实管控。

问题 2：公司全资子公司西安同力的业务定位是什么，是否把配件和维修的业务全部由西安同力统一承接？

回答：西安同力在售后服务和总包服务方面有丰富的经验和优秀的团队，而且多年经营下来，已经具备了独立承接售后服务和总包服务的能力和经验。2024 年公司收购了西安同力少数股权，西安同力完全变成公司全资子公司。未来，公司售后服务和总包服务都将由西安同力承接，实现公司资源优化配置，加强后市场服务能力建设和对客户的保障力度。

问题 3：公司新加坡子公司海外市场拓展如何？

回答：2024 年海外市场的拓展未达年初预期，究其原因公司实现海外“走出去”战略以来，对海外市场的估计依然存在不足，同时对海外市场的复杂性估计不足，服务渠道、融资渠道拓展缓慢影响销售业务的推进和落地。成立新加坡子公司，本身是布局海外市场重要的一环，目前新加坡公司成立了蒙古子公司和印度尼西亚子公司，通过新加坡子公司大胆尝试开拓海外市场新模式、新渠道。未来公司主要精力和资源聚焦海外市场，同时对新加坡子公司未来发展充满信心。

问题 4：2024 年海外市场的收入如何，当前海外市场的开发重点在哪些地区？

回答：公司实施海外战略以来，已经投入了很多资源。然而，实际经营中也是困难重重，主要是客户运营效率低，投资回收慢。目前，印度尼西亚、蒙古、中亚、印度等都是公司在海外的主要目标市场，印度每年露天煤矿产量 10 亿吨，跟国内相当，他们 90%都是露天煤矿，市场空间很大。公司对海外市场充满信心。

问题 5：公司无人驾驶车型战略合作伙伴易控智驾跻身公司前五大客户后，为其定制的产品有哪些；他们下游客户有哪些？

回答：无人驾驶车型，公司已经完全实现了规模化生产，商业化投入应用以来，得到了市场的高度认可和不少战略合作伙伴的青睐。截至 2024 年，无人驾驶车型交付有 700 多台，运营反馈的数据良好。随着规模化生产加强，公司对无人驾驶车型的市场前景非常乐观。

易控智驾采购产品，均为公司与其联合研发的大型化新能源无人驾驶产品，单车运能大、效率高、能耗低，其下游客户全部是国内大型露天煤矿业主方。

问题 6：目前，还与哪些智驾公司保持合作，合作的主要方式是什么？

回答：公司目前无人驾驶产品都是以合作方式定制化生产，不会自己独立去面向市场。整车、无人系统的技术一直在快速迭代，公司作为深度参与方，专注于线控底盘等技术的研发、生产。易控、博雷等合作伙伴都会继续合作。工信部新规对智能驾驶提出了新的要求后，矿区和港口码头等应用场景会受益，国内成熟以后也会向国外市场投放。新能源动力在国内目前已经成熟，但是国外推广难度较大，主要是一些国家基础的充电设施很难保障。目前海外工作效率不高、人员成本高、人工作业时间受限等因素制约，公司预估，海外无人驾驶车型的市场前景很好。

问题 7：宁德时代成为公司第三大供应商，是否意味着新能源的快速崛起？

回答：公司预计，新能源车型会保持 30% 以上的增长速度，但是要完全替代传统燃油车还需要一段时间。一方面，目前传统燃油车不会那么快的被替代掉，部分特定工况也会有一些增量的空间，但是增速很小；另一方面，新能源车的单价和毛利率都会比油车高一些，基于此，公司产品结构逐渐调整以后，未来综合毛利率还是会继续提升。宁德时代成为公司第三大供应商，也佐证了公司新能源车型在市场需求和认可度都是比较高；同时国家政策层面推动绿色矿山建设、节能减排工作等都会积极推动和引导矿区新能源产品逐步替代传统燃油产品。

问题 8：公司对换电车型的适用性和安全性如何评价，未来国内市场是否也能推广换电车型，公司给力拓集团供货的体量有多大？

回答：目前来看，换电的模式在矿区并不是一个最优方案，一些小的金属矿山车辆少换电模式可以尝试，但是一些大型露天煤矿，动辄 500 台以上车辆，那

么换电模式下，对电池安全、防火防爆、局部电力负荷都有极高的要求，从而限制换电车型的使用，充电方案相对均衡，未来随着电池密度的不断提升和充电速度的提升，充电模式将更加经济适用。

力拓集团作为全球最大的矿山运营公司之一，也积极致力于绿色矿山建设，此次与公司合作主要基于公司产品极高的经济型和运营效率，同时公司大型化和新能源加持下的新产品也符合对方的工况需求。未来公司将持续加强与全球知名矿山运营公司的交流、沟通与合作，深入了解海外主流客户的诉求，提供适配产品，让中国高端智能装备走向世界，让全球矿山开采更简单！

问题 9：UQ25 地下自卸车的客户都有哪些，未来的市场空间多大？

回答：地下自卸车，又叫坑道车，主要适用于巷道开采场景下物料运输。该场景自身特点限制了车辆的大小，为保证通过性而牺牲大型化，该类车一般总重 20-40 吨。基于此公司专门研发可以保证这类挖矿的安全性、尺寸也比较合适的产品，这款车需要矿安认证，针对地下做好防闪爆、防火、防水、防尘、防冲击等，公司经过多年研发以后，重新把这款产品改进提升，满足该类矿山客户的需求。

陕西同力重工股份有限公司

董事会

2025 年 4 月 22 日