

证券代码：834599

证券简称：同力股份

公告编号：2025-119

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 8 月 25 日

活动地点：线上交流会

参会单位及人员：华源证券研究所、中航基金管理有限公司、华夏基金管理有限公司、南方基金、创金合信基金管理有限公司、威海克萊特菲尔风机股份有限公司、农银人寿保险股份有限公司、宁银理财有限责任公司、联储证券股份有限公司、申万宏源（自营）、中天证券有限责任公司（投资）、开源证券股份有限公司、上海溧海投资管理有限公司、西藏源乘投资管理有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、上海颐歌资产管理有限公司、杭州正班资产管理有限公司、上海汇瑾资产管理有限公司、上海冰河资产管理有限公司、富德生命人寿保险股份有限公司、北京磐泽资产管理有限公司、观富（北京）资产管理有限公司。

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：目前公司所售主要车型结构占比多少，交付周期多久？

回答：今年上半年销售车辆合计 2700 多台，去年是 3100 多台，单车售价大幅提升。国内上半年 2300 多台，海外 480 多台。销售车型中新能源车占比约 55%，其中有一半是无人驾驶产品。整体来看，销售结构中，煤炭市场占比 75%（目前煤炭市场开工率依然不足），有色金属市场占比 15%，剩余其他 10%。

问题 2：公司燃油车、新能源车、无人驾驶车的销售情况，单价区间分别是多少，以及各自的吨位区间？

回答：上半年公司交付的大型化的产品占到总销量的 70%以上，燃油车销售单价在 100 万元左右，新能源车销售单价在 100-200 万元之间，无人驾驶车销售单价在 200 万元以上。燃油车交付周期基本是 1 个月，新能源车和无人驾驶车交付周期基本是 1-2 个月。

问题 3：目前公司海外业务的拓展情况？

回答：国内的换车周期是 3 年多，海外换车周期较长需要 5-6 年，要靠不断的开发新的增量客户。第二季度相比于第一季度，公司境外收入变化不大，海外以燃油车为主，占比 70%以上，剩下的以增程为主，主要是央企施工带出去的多，直接合作客户还是燃油车多，海外也有降碳需求，所以增程车和纯电车在海外具备推广前景。公司海外销售口径是直接报关出口，通过央企带出去的都是国内采购海外使用，因此计入内销业务。

问题 4：在售后保障方面，西安同力和新加坡公司都是负责这块儿的，请问售后市场的空间怎么看，未来业务结构占比有没有进一步提升的可能？

回答：国外工程机械公司海外售后市场收入高是因为车辆的换车周期长，在运营车辆相对也少，售后保障服务可以覆盖整个生命周期，需要更换的配件也多，这也是刚性矿卡采购成本高、后续维修服务费用也高的原因。公司宽体自卸车采购成本低、后续售后成本也低，这是公司产品核心竞争力。等到刚性车上市以后，售后收入也会提升，但是占比不会像外国企业这么高，因为刚性矿卡整体的车数量不多。但是电车和刚性矿卡技术、结构复杂，一些模块的维修客户没办法自己解决，等到实现规模化以后，未来可能会占比提升，但是公司不追求太高的毛利

率,而更多注重客户服务的满意度,保障客户在全生命周期中能够低成本的运营。公司认为,只有先树立起良好的市场口碑,海外业务才会实现质的飞跃。

问题 5: 公司应付票据大幅降低,同时应收账款大幅上升的具体原因,以及对公司经营现金流的影响如何?

回答: 经营性现金流下滑原因是,兑付应付票据 8 亿多,2024 年下半年开出很多银行承兑汇票,2025 年会计准则调整了,银行汇票不纳入现金流,公司降低了付款周期,给客户争取短时间付款,这样能降低公司的采购成本。应收账款增加比较多,行业的实际情况,产品大型化以后,电车单台 200 多万,做分期 1 年很难还款,一般延长到 2 年,公司延长到了 1 年半,此外融资租赁放款时间越来越长,今年 4-5 月的融资租赁业务都体现到应收账款上,7-8 月才会调回来。应收账款质量都比较好,坏账率较低,没有太大风险。

陕西同力重工股份有限公司

董事会

2025 年 8 月 26 日