

证券代码：920599

证券简称：同力股份

公告编号：2025-131

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 10 月 31 日

活动地点：线上交流会

参会单位及人员：开源证券、华源证券、西部证券、中信建投基金管理有限公司、创金合信基金管理有限公司、平安基金管理有限公司、汇添富基金管理有限公司、广发基金管理有限公司、阳光资产管理股份有限公司、华夏久盈管理有限公司、红塔证券股份有限公司、中国国际金融股份有限公司、第一创业证券股份有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、上海卫宁私募基金管理有限公司、上海溧海啸阳私募基金管理有限公司、上海溧海投资管理有限公司、上海汇瑾资产管理有限公司、上海颢升私募基金管理有限公司、上海冰河资产管理有限公司、杭州深沃投资管理合伙企业(有限合伙)、大湾区发展基金管理有限公司、

粤港澳大湾区产融投资有限公司、北京君创富民资产管理有限公司、孝庸投资、果实资本、同泰基金、天弘基金、九泰基金、中庚基金、东北证券、中信建投证券、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、北京星允投资管理有限公司、西安敦成投资管理有限公司、鸿运私募基金管理（海南）有限公司、中天汇富基金管理有限公司、泰康香港、北京珺洲、国投证券（自营）、华安资产、兴业证券、国泰海通证券。

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：公司新能源与无人驾驶矿卡后续渗透率提升预期及公司策略是什么？

回答：公司目前市场占有率预估在 30%以上，今年较去年有望提升 1-2 个百分点。但由于市场竞争激烈，继续大幅提升难度较大。因此，公司现阶段以稳健经营为主，不盲目追求市场占有率，更注重提高经营质量，实现高质量发展。

问题 2：公司新能源和无人驾驶矿卡定价高于同行的原因及优势是什么？

回答：定价略高于同行主要得益于品牌优势、先发优势以及客户认可的售后服务保障能力。客户采购设备不仅关注购买价格，还注重长期成本，包括整车品质、故障率及售后服务响应速度等。公司在技术性能和售后服务保障方面表现更优，因此价格略高仍能被客户接受。

问题 3：2025 年第三季度合同负债情况及目前在手订单结构变化如何？

回答：2025 年第三季度合同负债 1.7 亿，同比增长较高，主要因在手订单中新能源产品占比增加。根据以往经验，通常订单会在一个季度内转化为销售，但部分客户因开工延迟存在极个别提车延期情况导致转化销售时间延期。

问题 4：新疆市场的重要性及公司规划是怎样的？

回答：新疆是公司目前最主要的增量市场，因国家大力发展新疆，露天煤矿等领域存在新的增量，为新能源和无人驾驶矿卡提供了市场机会。公司已在新疆发展新经销商并取得良好效果，未来将巩固和做好新疆市场，利用其市场集中的特点实现销售和售后服务的规模效应。

问题 5：公司海外市场结构、增速较快区域、2025 年第三季度修复情况及全年目标如何？

回答：海外市场因产业不均衡，施工效率和回本周期与国内差异大（国内 2-3 年回本，海外需 5-6 年），因此主要依赖增量。今年海外整体未达年初预期，若包含国内客户采购用于国外施工的情况，增速可达 30%以上，仅本公司报关出口增速约 15%。从销售区域看，非洲、南美等有色矿区域增长较快。

问题 6：海外客户对无人及新能源矿卡的接受度及渗透预期如何？

回答：海外市场推广无人及新能源矿卡将是逐步过程，需国内先实现一定量落地，积累运营数据和服务保障经验后再推向海外。国外客户对产品成熟度要求高，若急于推广不成熟产品，可能影响品牌形象并增加售后压力，因此海外推广预计比国内晚 1-3 年。

问题 7：刚性矿卡这块业务研发情况是什么？

回答：180t 刚性矿卡完全达到设计标准，但是现在客户需求较少，因为相比于宽体车价格太贵了。145t 宽体车产品净承载 90 吨，180t 刚性矿卡的净承载 120 吨，但是价格差好几倍，因此回本周期较慢。除非未来矿方直接采购，不然国内短期推广较慢。后续根据市场情况会向国外高端市场销售。

问题 8：大型化产品和新能源产品目前的研发费用投向如何，跟华为的合作情况怎么？

回答：目前研发方向是研发更大型化的产品，180t 完成了，200t 在研阶段，未来 300t 以上的也会列入计划。因此，刚性卡车既是海外高端市场开拓不可或缺的需求，也是公司能力的体现。跟华为等的合作，按照项目去推进，主要集中在无人驾驶领域。

问题 9：下半年至今无人驾驶车型的意向需求、全年销量及毛利率预期如何？

回答：无人驾驶车型意向需求方面，目前以智驾公司采购为主，三四季度有少量施工公司采购，技术成熟度大幅提升，如无舱分布式驱动纯电无人驾驶车已发布，对商业落地有信心。全年销量方面，预计下半年与上半年规模基本持平。

问题 10：国内无人驾驶车型分区域的量及占比情况如何？

回答：无人驾驶车型目前全部在国内销售，主要集中在新疆和内蒙，其中新疆占绝大多数，矿区运行量已超过 2000 台。新疆因矿区多为浅表大型煤矿，路线方正、地形复杂度低，适合初期开展。后续将逐步向其他地区推广，复杂地形区域暂不适合过早投入。

问题 11： 新能源渗透率大幅提升的关键因素是什么，预计下半年最新渗透率水平能达到多少？

回答：新能源渗透率提升的关键因素包括：1、车辆大型化（150 吨以上），新能源是低成本动力解决方案，国产燃油发动机无法满足动力需求；2、电池技术进步，800 度电池已应用且超充 40 多分钟充满，1000 度电池处于测试阶段，减少充电次数；3、 矿区充电/换电站基础设施新增，支持快速补能；4、节能减排需求，纯电实现零排放。下半年渗透率方面，三季度纯电占比约 40%，当季新能源销售占比接近 70%，前三季度累计新能源占比约 60%，已超过燃油车。

问题 12： 充电站、换电站等基础设施建设进度是否会制约新能源推广？

回答：基础设施建设不会构成新能源推广的大障碍，国家电网、国电投、地方政府及第三方（换电、电池租赁）均有投入，能够支撑新能源发展。预计明后年露天煤矿地区新能源覆盖率可达 80%-90%。

问题 13： 公司目前是否有具体的产能扩张或产线调整计划？

回答：目前无大规模产能扩张计划，短期通过外协及资源调配解决产能不足问题。公司优先考量提高运营效率，暂不投入大额资金扩产以避免折旧摊销压力。

问题 14： 公司在东南亚、中亚和南美等海外重点区域开拓新客户及获取订单的最新进展如何？

回答：中亚、印尼今年需求无明显增长；外蒙古继续增长但增速下滑，仍是中坚力量；非洲和南美今年增长不错，尤其非洲有色矿领域，受益于中国央企海外项目支撑。海外市场中煤炭、有色、基建各占三分之一，因市场分散，公司需综合考量拓展与成本，优先选择较大市场并挖掘当地大经销商合作拓展后市场服务，同时加大总包服务和后市场服务力度，以提升服务质量并带动后市场收入。

问题 15： 与力拓集团的七台车辆交付项目后续有明确的跟进订单计划吗？

回答：力拓购买纯电车是基于自身减碳目标和计划，与国内换电车逻辑不同，量不会太大但标杆作用明显。希望未来直接对接海外大型矿业及工程巨头开展直销业务。同时，战略合作伙伴紫金矿业作为世界知名矿业巨头，在海外大量使用公司产品，公司将通过多种方式和渠道借助各方力量拓展海外业务。

问题 16： 对未来 1 到 2 年新能源及无人驾驶产品毛利率趋势有何判断？

回答：整体毛利率水平能够持平或可能略降。去年及今年毛利率提升主要因新能源和无人驾驶产品快速推出，一年推一代产品，新产品拉动作用显著。未来，再想一年推一款新产品并实现快速上量难度较大，现有产品（无论油车还是电车）受竞争加剧影响，毛利水平会下降。虽仍会推出新产品，但节奏可能放缓，主要由市场需求供需情况决定。因此，未来毛利率大概率会略有下降，持续增长难度大。

问题 17： 在未来可能的价格竞争中，如何平衡市场份额与收入的关系？

回答：公司产品价格比同行业竞争对手高约三五个百分点，客户因认可同力的品质和服务而接受。在充分竞争市场中，不会主动降价，价格策略一般会比较坚挺，但在招投标等竞争情况下也会响应参与。客户通常不会仅选择最低价中标，公司希望以正常价格投标，同时提供整体增值服务，实现效率提升和量的增长，通过提供超值附加服务支撑高品质高价格策略。此外，公司将通过提高运转效率、降低固定费用以提升净利率水平，同时不断扩大规模，依靠总量规模的上升实现绝对值增长。

问题 18： 后续在推广大型化、新能源化过程中，对核心零部件的依赖是否会进一步增强？供应链管理有何新策略？

回答：工程设备需选用最好的零部件（除非客户明确要求次优以降低成本，公司会推荐使用优质部件保障品质），因此核心零部件集中度会较高，但每一个零部件都会有 3 到 5 家供应商，优选最好的一家，若首选供应商产能出现问题，会补充第二或第三供应商，具备备份方案。目前国内行业竞争激烈，行业领先的零部件供应商不会坐地起价，其整体价格、服务水平及响应速度良好，无需过度担心依赖问题。

陕西同力重工股份有限公司

董事会

2025 年 11 月 3 日