

证券代码：834599

证券简称：同力股份

公告编号：2023-120

陕西同力重工股份有限公司

关于接待机构投资者调研情况的公告

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。

陕西同力重工股份有限公司（以下简称“公司”）于2023年11月3日接待了51家机构的调研，现将主要情况公告如下：

一、 调研情况

调研时间：2023年11月3日

调研形式：网络调研

调研机构：中国人保资产管理有限公司，安信证券资产管理有限公司，华宝基金管理有限公司，Green Court Capital Management Limited，上海人寿保险股份有限公司，海南希瓦私募基金管理有限责任公司，创金合信基金管理有限公司，华夏理财有限责任公司，嘉实基金管理有限公司，上海证券有限责任公司，深圳市凯丰投资管理有限公司，北京合创友量私募基金管理有限公司，上海慎知资产管理合伙企业（有限合伙），圆信永丰基金管理有限公司，上海玺树投资管理有限公司，招商基金管理有限公司，汇添富基金管理股份有限公司，深圳正圆投资有限公司，明世伙伴基金管理（珠海）有限公司，鹏扬基金管理有限公司，海南拓璞私募基金管理有限公司，上海景熙资产管理有限公司，上海准锦投资管理有限公司，海南纵贯私募基金管理有限公司，富国基金管理有限公司，广发基金管理有限公司，东方证券股份有限公司，重庆德睿恒丰资产管理有限公司，China Securities (International) Finance Holding Company Limited（中信建投（国际）金融控股有限公司），农银人寿保险股份有限公司，上海光大证券资产管理有限公司，华泰柏瑞基金管理有限公司，盈峰资本管理有限公司，上海浦东发展银行股份有限公司，中意资产管理有限责任公司，华能贵诚信托有限公

司,北京宏道投资管理有限公司,Manulife Investment Management (Hong Kong) Limited,深圳望正资产管理有限公司,广发基金管理有限公司,北京成泉资本管理有限公司,中海基金管理有限公司,申万宏源证券有限公司,中科沃土基金管理有限公司,中信证券股份有限公司,厦门金恒宇投资管理有限公司,建信信托有限责任公司,深圳正圆投资有限公司,上海正心谷投资管理有限公司,中信建投经管委财富管理客户,中融基金管理有限公司。

上市公司接待人员:公司董事会秘书杨鹏先生。

二、 调研的主要问题及公司回复概要

公司董事会秘书杨鹏先生与机构投资者进行了深入交流,回答了投资者的提问,主要问题如下:

问题 1: 公司前三季度整体情况如何?

回答: 营收端: 前三季度公司实现营业收入 43.65 亿元,同比增长 8.76%,第三季度实现营业收入 10.60 亿元,同比下降 28%,下降原因主要系:①第三季度本身为传统淡季,一般情况下上半年好于下半年,2022 年第三季度为历史高点主要系疫情影响导致下半年集中发货使得营业收入大幅增长;②由于“国三”标准切换“国四”标准发动机使得部分采购需求前置。如果排除以上两部分影响因素来看,情况相对正常。

国内及海外增速: 前三季度国内增速相对放缓,海外营收依然高速增长,环比有所下降。

盈利端: 前三季度实现净利润 4.16 亿元,同比增长 19.98%,利润增速高于营收主要系整体成本、费用控制相对严格,产品结构也有一定升级。仅第三季度毛利率环比有所下降主要是产量有所降低导致单车摊销成本提升,其次是向上游采购零部件的返利一般是半年处理一次,因此第二季度毛利率会略高一些第三季略低一些。

现金流: 经营性活动现金流量同比下降幅度较大,应收账款规模仍有所提升,主要系第三季度销量相对较低,融资租赁业务审批速度有所放缓,但整体的授信政策和回款力度没有大的变化。

产能&订单: 目前设计产能 6000 台,产能利用率还是超过 100%,目前预售订单排产期 2-3 个月左右。

对于第四季度以及明年全年展望：在去年基数相对较高的情况下，今年的增速呈现前高后低，预计全年相对稳定；展望明年来看，预计国内在高速增长过后，会呈现平稳或小幅震荡状态，海外应该还是可以保持较高增长。从价格来看的话，在产品结构优化的情况下均价有所提升。

问题 2：对于国内市场需求景气度判断？

回答：从短期来看：公司业务从 2016 年-2023 年保持八年高速增长，后续国内市场预计回归平稳，主要原因系：①设备大型化后，车辆采购积极性较高，此前投入的运输能力保持较高状态，因此增量需求可能放缓；②对于存量设备的更新替换，由于政策可能对于 105 吨以上车辆的使用提供了一些预期，使得客户对于后续是否立即更新有一定的观望态度；从政策推行速度来看，至少明年或后年会逐步实行，但目前对于宽体车行业应该影响相对稳定。

长期来看：从长期来看，国内露天煤矿开采占煤炭总产量目前仅 23%左右，离国家“十五五”末 30%的目标还有很大空间，离澳大利亚、印尼等其他主要产煤国露天煤炭开采占比 70%-90%以上差距更大，因此市场天花板相对较高，长期来看还是有很大的增长空间。

问题 3：公司产品大型化的趋势如何？公司目前产品的布局？

回答：目前公司主流产品为 90 吨级，105 吨产品已经在试制，后续还是会持续往上做，不仅是宽体车领域，而且会进入刚性矿卡领域，以此来适应未来大型化以及海外高端市场需求；从进入路径来看，传统燃油刚性矿卡成本较高，公司会考虑电驱或者混动增程的方式进行产品研发；实际上之前公司有刚性矿卡的尝试，但载重相对来说比较低，目前公司的刚性矿卡产品在试制的阶段。

问题 4：产品电动化渗透率未来如何展望？

回答：目前新能源电车在单位经济性来看和传统燃油车基本相当，在三电系统等方面的成本降低还需要再努力；其次充电效率、电池容量有待提升。但后续电车的推动主要是环保政策驱动，对于绿色矿山、智能化矿山等要求会推动新能源早日全面推广。

问题 5：2023 年公司推出哪些新产品，以及新产品的思路？

回答：今年主要是自动化、大型化以及新能源，大型化 125 吨级以上车型在研发和试制阶段，新能源主要是电动宽体车。从盈利能力来看，新品毛利率

一般在 20%左右，而在成熟阶段后随着竞争的加剧会有所下降。

问题 6：公司后续竞争格局如何判断？

回答：首先从市场进入来看，后续小企业进入难度比较大，头部企业从规模、渠道、售后服务、信用政策等方面都有比较强的优势；其次从大企业来看，目前头部企业竞争非常激烈，工程机械头部企业能参与进来的已经基本切入，因此企业总量可能不会有太大变化。从公司自身情况来看，一是公司深耕行业较久，技术水平较为前瞻；二是公司可以提供完整的解决方案，具有较强市场竞争力和市场品牌度。

问题 7：公司研发费用相对较低的原因？

回答：公司一直保持较高的研发投入，但对于样车、试用车、实验车一般都是协商成本价销售给客户，因此会计口径上会转为销售收入并冲抵之前的研发投入，进而导致研发费用显得比较低，实际上每年都有大规模研发投入。从产品研发的时间来看，新品推出尤其是刚性矿卡的研究到大批量成规模生产还需要一段时间。

问题 8：公司海外市场如何布局？

回答：目前，一是跟随央企以及国家一带一路战略走出去，通过当地项目实现以点带面的拓展，而这块的业务一部分是国企在国内购买发往海外，在财务核算上确认为国内销售；第二是发展海外经销商，本身有当地渠道和客户资源实现销售和服务，目前公司海外代理商 20 多家，目标在未来 2-3 年发展 50 家以上的大规模经销商。

就在上个月，公司成功举办了海外经销商大会，成功吸引了多个国家和地区经销商参会，为未来公司进一步壮大海外经销商团队奠定了基础。

问题 9：为何海外市场价格更高，盈利能力更好？

回答：这主要是因为：一是海外市场竞争相比国内稍逊，其次是海外市场服务费用较高，主要是由于国内市场配件补充库存较为容易，而海外由于高额运费等原因定价会略高一些；后续海外毛利率可能会持平或略有下降。

未来，公司将积极开拓海外市场，积极研发适合海外市场的新产品，“蓝海战略”的思想将努力在海外业务中进行实践。

问题 10：公司无人驾驶技术未来的发展情况判断？

回答: 目前公司在试验、试制无人驾驶车辆, 矿区虽是相对好的测试场景, 但也还存在一定的难点。因此目前无人驾驶效率可能是传统车的 80%以上, 但价格略贵, 因此完全达成商业化运营可能还需要一定时间。

陕西同力重工股份有限公司

董事会

2023 年 11 月 7 日