

证券代码：834599

证券简称：同力股份

公告编号：2023-109

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8月29日接待了17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8月29日

调研形式：网络调研

调研机构：开源证券，嘉实基金，天弘基金，新华基金，华夏基金，安信基金，朱雀基金，中银基金，大成基金，工银国际，中国人保资产，渤海证券，中泰证券，西部证券，渤海证券，第一创业证券，鸿运私募基金管理（海南）有限公司。

上市公司接待人员：公司董事兼总经理许亚楠先生，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

公司董事兼总经理许亚楠先生和公司董事会秘书杨鹏先生接受十七家机构联合网络调研，先后回答了如下问题：

问题 1：同力科技 TLH130 甲醇混动非公路宽体自卸车这块的商业化应用如何？

回答：该款增程车型的经济性很好，得到用户的普遍认可，甲醇的价格比柴油便宜，排放要比燃油车低很多。

问题 2：纯电车型的使用场景？

回答：纯电车分两个使用场景：（1）重载下坡：下坡时会反向充电，上坡使用电，比如 100 吨的重量下坡时充电，空车 20-30 吨上坡耗电，可以实现很长时间的自充自用，大概可以持续 10-15 天，效果非常好。（2）露天煤矿：国家电网等大型国企也在露天煤矿建设充电站、换电站，增加了基础配套，在露天煤矿自卸车基本都是 24 小时使用，所以电车具备很好的经济性，产业政策也积极引导新能源的推广。

问题 3：海外市场发力方向？哪个国家需求大？

回答：目前海外部门大力开拓发展中国家市场，包括中亚五国、东南亚、非洲、南美等，这些国家矿车比较少，市场需求较大。“一带一路”的建设下，国企在国外进行大型基建、施工，也提供了很好的需求。公司目前在澳大利亚等露天煤矿较多国家还没有实现矿用车销售，他们自己的车买的比较早，都是大型车，而公司目前在做中型车，后面会逐渐往大型化（100 吨以上）、新能源化、智能化去发展，再去开拓欧美等高端市场。2023 上半年外销的增量主要在中亚五国地区、东南亚的有色矿等，煤矿目前比较少。

问题 4：自卸车领域“国三”排放标准淘汰的进度如何？

回答：去年 12 月 1 号执行国四替代国三，今年新开的露天矿依然较多，煤炭总产量超过 5% 增速，露天矿增速更高。截至到去年年底露天矿占比 23%，还存在很大的提升空间。相比于井矿的优势是露天矿开采率高，可以达到 85%，井矿是 65% 左右；其次是安全问题；再者就是井矿后期环境治理很麻烦，露天矿治理比较简单，效果也好。随着技术和设备的不断提升，地下露天开采的范围还在不断扩大。伴随着露天煤矿自身的增速和新能源产品的推出，促进公司内销收入增长。

问题 5：去年 6000 台产线投产，目前产能或者产值有多少？2023 年大概产能利用率有多少？

回答：西坡基地募投项目设计产能是 6000 台，老厂是 4000 台，但是产能并不是简单汇总，老厂原有产线已经不适应新能源和大型化车的建造需求，生产效率不高，后面会发生拆迁。西坡基地的设计产能是 6000 台，实际上单月最高产量能达 1000 台（车架等外协的情况下）。目前公司将现有产能不断优化利用，通过调节外协等合理实现每年 8000 台以上的生产。随着大型化单车价格越来越高，

所以在销量相同的情况下，创造的产值也是增加的。

问题 6：毛利率升高的原因？

回答：成熟产品毛利率趋向于稳定，产量越来越大也形成了规模效应；其次是新能源和大型化产品的推出，新品具备较高毛利率。外销增速较快也是一个原因，因为外销的毛利率高。公司未来一方面控制风险，另一方面提高效率，实现可持续发展。

问题 7：研发费用增长了 30%的原因？

回答：公司在产品研发上制定了三代产品战略，一代成熟产品推向市场，二代试制，三代在实验室研发。公司会根据市场需求进行前瞻性的研发，来保证产品的不断推陈出新，因为推出一款新品需要一年以上的时间。研发的方向：（1）大型化，对于效率的提升和整车的安全性有很多提升，新能源车的电机使用，也对大型化提供了动力支持，可以很好的满足客户需求；（2）新能源方面，绿色矿山建设、碳排放、碳中和的要求、绿色矿山建设规范的背景下，80%以上的露天煤矿都是国企，更需要履行排放降低的职责，公司会根据具体需求提供定制化解决方案。研发费用率虽然看起来只有 1%以上，但是实际上费用很高，公司做的是集成应用的创新和研发，试制产品、试用产品在技术达标的前提下最终都是成本价销售，从而抵消了一部分研发费用。

问题 8：应收账款比去年增加了 13 亿元，增长 45%，主要是什么原因？

回答：应收账款到本年度 6 月底是 20.24 亿元，其中 1 年期以内占了 96.58%，应收账款的质量很不错，公司也按要求提了坏账。应收账款增长的原因：（1）收入的自然增长也会导致应收账款的增长；（2）市场竞争激烈，对极少数资信状况良好的老客户适度放宽信用条件；（3）融资租赁比例增加了一些，同时审核周期变长导致暂时性应收账款增加。

问题 8：目前在国内市场上的占有率？竞争优势？

回答：宽体自卸车是公司全球首创研发的新产品，是工信部制造业单项冠军，公司会根据客户的需求来定制解决方案，获得了客户的广泛认可，在该细分市场公司市场占有率一直保持行业领先，公司的产品定价在业内较高。如果未来市场竞争格局不会发生很大变化，公司将努力保持行业领先地位。

问题 9：子公司同力科技实现盈利的相关情况？

回答：同力科技主要面向新能源和智能化产品，目前主要在销售纯电动和增程类车辆。甲醇的价格比柴油便宜，排放要比燃油车低很多，经济性很好。纯电的成本节约会更多，经济性更好。虽然新能源车型价格会贵很多，但是只要把使用效率提升上去，长远看会更节省成本。

陕西同力重工股份有限公司

董事会

2023年8月29日