

证券代码：834599

证券简称：同力股份

公告编号：2023-112

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9月6日接待了84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9月6日

调研形式：网络调研

调研机构：恒生前海基金管理有限公司，招商信诺资产管理有限公司，红杉资本股权投资管理（天津）有限公司，Green Court Capital Management Ltd，仁桥（北京）资产管理有限公司，上海趣时资产管理有限公司，嘉实基金管理有限公司，渝农商理财有限责任公司，上海玺树投资管理有限公司，北京宏道投资管理有限公司，青骊投资管理（上海）有限公司，农银人寿保险股份有限公司，国金基金管理有限公司，中信建投证券股份有限公司，建信理财有限责任公司，华能贵诚信托有限公司，厦门金恒宇投资管理有限公司，宝盈基金管理有限公司，上海浦东发展银行股份有限公司，华能贵诚信托有限公司，兴证全球基金管理有限公司，华夏基金管理有限公司，上投摩根基金管理有限公司，北京源峰私募基金管理合伙企业（有限合伙），上海准锦投资管理有限公司，上海海通证券资产管理有限公司，杭州银行股份有限公司，华夏基金管理有限公司，Hao Advisors Management Limited，华商基金管理有限公司，北京宏道投资管理有限公司，财通证券股份有限公司，浙江浙商证券资产管理有限公司，安信基金管理有限责任公司，中邮理财有限责任公司，北京万生私募基金管理有限公司，上海泉汐投资管理有限公司，鹏扬基金管理有限公司，上海阿杏投资管理有限公司，Hillhouse

Capital Management Pte. Ltd. (高瓴资本管理有限公司), 泰康资产管理有限责任公司, 北京泓澄投资管理有限公司, 海南拓璞私募基金管理有限公司, 上海宁泉资产管理有限公司, 北京致顺投资管理有限公司, 富国基金管理有限公司, 红塔证券股份有限公司, 国寿安保基金管理有限公司, 民生通惠资产管理有限公司, 上海非马投资管理有限公司, 摩根士丹利华鑫基金管理有限公司, 中国民生银行股份有限公司, UBS Asset Management (Hong Kong) Limited, 建信信托有限责任公司, 深圳市凯丰投资管理有限公司, 招商信诺资产管理有限公司, Aspex Management (HK) Limited, 上海东恺投资管理有限公司, Destination Partners Limited, 中信建投证券股份有限公司广东分公司, Manulife Investment Management (Hong Kong) Limited, Brilliance Asset Management Limited, 上海君和立成投资管理中心(有限合伙), 上海光大证券资产管理有限公司, China Securities (International) Finance Holding Company Limited (中信建投(国际)金融控股有限公司), 金元证券股份有限公司, 北京诚旻投资有限公司, 富国基金管理有限公司, 嘉实基金管理有限公司, 海南拓璞私募基金管理有限公司, 第一创业证券, 东方证券股份有限公司, 相聚资本管理有限公司, 中国民生银行, 德邦基金管理有限公司, 广发基金管理有限公司, 景顺长城, 中信建投证券, 鄂尔多斯投资, 中邮人寿保险公司, 北京诚旻投资有限公司, 中国人保资产管理有限公司, 源乘投资, 博海汇金。

上市公司接待人员: 公司董事兼总经理许亚楠先生

二、 调研的主要问题及公司回复概要

公司董事&总经理许亚楠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: 公司创立宽体车产品的历史背景?

回答: 公司创立于 2005 年, 当时国内在经历改革开放后, 对于能源及大宗原材料等产品需求较强, 从需求分布来看主要有三类: 一、从煤矿开采来看, 2005 年中国总采煤量 16-17 亿吨, 主要是井下开采, 但露天煤矿占比很小, 当时井工矿开采安全性低、回采率低问题明显, 因此带动了行业的明显需求; 二、从砂石骨料来看, 河砂占比逐步下降, 砂石骨料矿山的占比相对提升; 三、从金属矿山来看, 现在也是有一定的应用领域。近几年, 矿山逐步大型化、绿色

化，公司的产品也顺势而为，渗透率不断提升。

问题 2：宽体车逐步走向海外，哪些区域接受程度更高？

回答：公司很早就走出国门，一开始主要是东南亚，之后非洲、中亚等区域都有使用，现在最大吨位的载重产品是 90 吨，其他大型化产品还在研发；欧美市场由于矿山条件较好，开采吨位较大，因此使用更多的为大吨位矿卡。现在接受程度高的区域，已经逐步去替代公路宽体车、铰链卡车、刚性矿卡。2022 年国内宽体车行业海外销量占 30%左右，后续还有很大的增长空间。

问题 3：重卡、宽体车、矿卡的发展趋势？

回答：国内此前更多使用重卡，但其宽度有限，耐用性、适用性较差，而公司开发宽体车是从 32 吨开始，主要替代公路重卡，随着载重量的不断提升，开始对矿卡进行替代，之所以能替代主要是矿卡的购置成本较高，即使是国内的矿卡单吨运载价格在 5-6 万元左右，而宽体车只要 1.5 万元左右；且宽体车的抗冲撞、抗侧翻、爬坡等性能都是在不断的提升，公司从一开始做产品就是量身定制的方式，因此很快就占领了市场。

问题 4：北京证券交易所政策变化对于公司业务和市值的影响？

回答：公司上市后拓宽了融资渠道，用募投项目新建了较大的产能，目前公司的生产能力、运营效率都是属于国内一流的水平，且上市成功后提高了综合实力和影响力，

市值影响因素有多种原因，可能是公司产品属性较为传统，目前市值较低，市盈率也不高，但公司属于国家高新技术企业和工信部认定的单项冠军企业，技术研发没有问题，从新能源、新技术、智能化来看，不仅实现了进口矿卡的替代，而且完成了高端装备制造的全面升级。

问题 5：行业的市场规模以及竞争格局如何？

回答：2022 年行业总量在 3 万台左右，整机销售额 200 亿左右。从行业发展需求来看，例如砂石骨料行业市场规模很大，单个矿场的开采都达到 6000-7000 万吨；从主力市场来看，现在煤炭产量相对较高，后续煤炭还是主力能源，开采环节应该还有较大增长空间，而且现在甲醇增程车型推动也较为明显，主要也都是煤制甲醇，因此行业的需求支撑较为明显。

问题 6：海外市场推广情况和此前在国内推广有何不同？

回答：海外客户使用设备的习惯和国内企业有区别，此前海外推广较慢主要是产品成熟度还不够，但现在已经基本达到客户的使用需求，在多年的推广下已经被逐步接受；现在公司更重视的是服务和配件的供应。以前公司在国内更多是提供定制化服务，国内服务也相对顺畅，在多年的摸索下，把服务模式和产品营销经验移植到海外；从去年到今年，海外客户、经销商、服务商的培训不断强化。从海外市场来看，目前基数已经比较大，同比增速相对较快，目前来看通过央企海外投资外带的量加上直接销售的量合计同比已经接近去年全年的量。

问题 7：后续的研发重点和研发方向如何看待？

回答：目前公司在产品研发和技术研发不断强化自身能力，面对市场的变化和技术的发展都在不断创新。这几年来看，数据分析、信息化、实验能力等方向都有布局，大量的研发投入及实验数据加速新产品的推出以及产品迭代升级，进而加快研发的速度、效率以及成功性，此前研发产品周期需要 3 年，现在可以缩短至 1-2 年；到现在还保持着行业领先的位置。

从人才储备方面，公司一方面从外部扩张，一方面从自身体系培养，加速人才队伍的“扩军备战”。

问题 8：行业电动化趋势如何判断？

回答：新能源在产品应用的形式是主要是电能驱动的形式，现在除了氢能可以直接燃烧提供动力以外，其他的都需要转换为电能来实现电驱；目前公司电驱技术实现全系列的布局，最大吨位 90 吨的产品也可以采用电驱。未来矿山的大型化带动了产品的大型化，实际上 100 吨以上的产品基本都需要电驱的方式，此前的电动轮主要是柴油发动机发电带动电机，而现在可以用锂电池储能，但更多适用于重载下坡的方式。除此之外就是增程，用氢能、甲醇来给电池补电，实现增程。

宽体车面临工况环境较为复杂，因此增程、纯电技术应该是混合使用，未来超级混动的方式也可能使用更多。

问题 9：海外没有宽体车企业的原因？

回答：因为国内的工程机械和重卡行业相对成熟，且市场较为集中，相关产业链和产品呈现区域化分布，更容易通过以点带面的形式拓展市场。

问题 10：海外客户如何看待宽体车这个产品？

回答：在超大体量矿山宽体车确实使用较少，主要是考虑运输设备和矿山规模的匹配；超大型设备有效率的的优势，但连续性、运营成本等都是其产品的劣势。现在国外对于宽体车无人化的趋势较为看好，例如力拓认可宽体车也需要在无人化的基础上；

国外无人驾驶从 2018 年开始使用，主要是基于矿卡司机少且人力成本高的现状；但现在还没有广泛应用主要是技术路线不同，海外是单车智能化，国内是车路云协同，可以实现车队的无人化运行。

问题 11：宽体车的使用寿命？

回答：在大多数露天煤矿，一年工作 4500-5000 小时左右，一天 20-22 小时，3 年以后发动机就需要大修，因此使用寿命就是 5 年左右；从刚性悬挂的产品来看，使用寿命就是 8 年。从其他矿山来看，由于载重量和使用工况没有煤矿这么大，因此使用寿命可能会更长一些，这也是目前二手车市场较好的原因。

问题 12：如何看待公司后续的分红比例？

回答：公司在现金流较充裕的情况下已经连续八年分红，后续会根据公司战略发展需要尽量保持较为稳定的分红政策。

问题 13：后续销量、均价和份额如何判断？

回答：煤炭行业进入高质量发展期，需求增速相对稳定；从非煤行业来看，在地产需求相对疲软的情况下砂石骨料可能短期放缓；从海外来看，增速还会保持较快的增长；未来总体保持增长。从价格来看，传统产品的价格可能确实有一定的竞争，但新车产品市场售价高于友商 2-3 万，二手车价格也比同行要高，因此综合来看，公司毛利率可能会保持在相对稳定的区间。

问题 14：海外渠道如何开拓？

回答：今年年初召开经销商大会时有 20 多家海外经销商参与，都是真正的海外本土化代理商，除了非洲的经销商；公司对于海外就是要实现落地深耕，开花结果，不仅仅追求跟随国内企业出海。后续新加坡子公司就是公司海外的运营平台，目前也有部分兄弟企业找上门来希望共用同力的海外渠道，因此可见同力海外渠道的可靠性。

问题 15：大型宽体车开发的方向？

回答：目前公司研发二部主要就是研发宽体车和矿用卡车产品的研发，100吨以上系列产品，有的在试用，有的还在实验，现在主要是布局制造能力。

问题 16：相较于其他友商的优势？

回答：公司是专业的制造企业，从技术的成熟到产品成熟已经走过 19 年历史，公司的积累要超过其他任何企业。在本身就处于细分领域下，行业客户、配套配件基本都是同力开发的，因此看到这么多大型公司的进入下，公司依然保持了较高的份额。作为专业化企业，从海外成熟市场来看，有独特的生存能力和优势，在专业化生产下有更高地准入门槛。

问题 17：宽体车载重的天花板？

回答：公司对于新技术研发都较为谨慎，半刚性设计以及柔性设计都还在持续的研发，其他的车架技术（焊接车架等）公司也早有布局，因此不用太过担心宽体车载重天花板的极限。

陕西同力重工股份有限公司

董事会

2023 年 9 月 7 日