

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：2024年4月15日

活动地点：线上交流会

参会单位及人员：HV Capital，远信投资，汇泉基金，辰星投资，全天候私募，广东精一，颐和久富，长安信托，融创智富，蓝墨投资，百川投资，民生银行，诺安基金，广发基金，交银施罗德基金，中欧基金，博时基金，华夏基金，华能贵诚信托，招商基金，长信基金，华泰柏瑞基金，景泰利丰，拾贝投资，朴易资产，东方证券，创金合信，中信自营，华夏财富创新，长城财富，易知投资，粤信资产，弘毅远方基金，江苏瑞华投资，淳厚基金，中邮理财，南方基金，普华投资，云杉投资，双木投资。

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

机构投资者问答：

问题 1：请介绍一下公司主要下游市场和未来的目标

回答：公司主要下游市场：（1）露天煤矿：占国内销售 80%比例以上，煤炭依然是重要的基础资源，而且露天开采还是处于高景气阶段，露天开采占比会持续提升，其环保、安全等都是高于井矿；（2）非煤领域：公司对每一个细分领域都不会放弃，持续在有色金属等领域加大投入；（3）海外市场：海外主要露天煤矿区域比如俄罗斯、澳大利亚等露天开采量占 80%左右，国内露天煤矿开采仅占 23%，未来公司将努力提升海外市场的占有率，通过经济性更好的大型化新产品替代原有刚性矿卡，在其他市场通过宽体车去替代重卡，将这一块在国内非常成功的经验在国外也有望复制推广；公司目前收入 58 亿，海外市场将是未来的主要增量市场。

问题 2：公司 2024 年规划目标？

回答：短期来看，国内受大型化、产品更新换代因素影响，压力有些大，整体行业短期下滑；长期来看，市场空间依然非常大，需要公司精细化作业。今年整体来看，设备更新的配套政策没有落地，客户减缓设备更换速度；虽然目前国内市场表现一般，但是公司会继续加大海外市场拓展和渠道建设力度，力争通过海外市场的增量弥补可能出现的国内市场下滑带来的缺口，继续实现较高增长。

问题 3：公司 2024 年海外订单增速？

回答：海外市场 2023 年实现了增速 68%，今年公司也制定了比较高的目标，在海外成熟产品推广方面没有问题，但是对于新产品推广，需要考虑工况、客户使用特点、售后保障等因素，需要谨慎。

问题 4：公司如何看今年客户资本开支的下降对公司的影响？

回答：公司最大的目标客户群体在露天煤矿，买方一直以来对于设备更新换代需求很旺，他们对于效率要求比较高，需要持续更新载重能力更强的设备保证盈利；但是国家相关新政策落地节奏会影响客户更新决策。客户别的资本开支可以放缓，但是对于设备更新不会的，只有效率提升，他们的收入、利润

才能提高，因此他们需要不断提升单车工作效率。

问题 5：公司应收账款增长很大，主要来自海外还是国内？

回答：目前主要在国内，主要是由于收入增加，应收账款跟着同比提升了，另外是融资租赁业务规模的快速扩大，这一业务是下游客户直接和融资租赁公司洽谈，融资租赁的款项到账需要一定的周期，正常是 2-3 个月，这也导致了应收账款的增加；今年，我们在销售政策上会更加稳健，防范和降低相关风险，进一步加快应收账款的回收力度。

问题 6：公司海外客户结构和区域是怎样的，公司的核心竞争力在哪里，今年是否有海外建厂计划？

回答：目前公司海外市场区域主要在东南亚、中亚、外蒙、非洲、美洲；海外高端市场主要集中在澳大利亚、俄罗斯，他们主要是 200 吨以上的大型化产品，公司 180 吨产品研发落地，后续会推向这些高端市场。

海外建厂会有部分优势，但是如何建设需要综合考虑，是全面建厂还是部分，比如有的国家有报废税，那出口整车税费太高，需要建厂，但是有的国家没有产业链，可能只建设一个组装厂，零部件从国内提供；但是总体上需要有一定的销售量，而且还要考虑到产业链上游的协同。

竞争力方面：海外与国内类似，但国内竞争力强一些；海外渠道竞争力弱一些，同行已经布局十几年了，公司是从零开始布局渠道，但是公司产品品质、服务都比竞争对手略胜一筹；公司在每个环节努力做得更好一点，虽不存在整体大幅超越，即便集成创新很难做到绝对领先，但研发方向、对于客户诉求理解等方方面面都是竞争力，综合起来就会有领先优势。

问题 7：如果海外建组装厂的话，资金来源？未来两年公司是否有再融资计划？

回答：组装厂投资不大，自身的经营积累资金基本可以满足建设需求，再融资需要根据项目建设的资金需求、融资成本、公司股价等因素综合考虑。目前，公司融资渠道比较多，国家对于实体经济的扶持政策很多，通过银行的债权融资成本很低。公司未来会根据自身发展需求综合考虑是否启动再融资。目前暂时没有再融资计划。

问题 8：未来公司海外渠道如何建设？

回答：（1）会和中央企业、大公司紧密合作，通过他们的已有布局，以点带面进行建设；（2）选择海外做的很好的经销商，和他们加强合作。目前，海外直销成本比较高，如果在当地没有信息、渠道、资源，很难快速开展业务，实现销售收入。只有建设多元化的海外销售渠道，才能提升海外市场的占有率。

问题 9：公司产品电动化率、自动驾驶发展怎么样？

回答：电动化产品从立项到成熟已经有 5-6 年时间的积累，这两年推广比较多一些，电动化、大型化都是未来市场发展趋势，大型化落地会更快一些，电动化慢一些。主要是受整车成本影响，尤其是三电成本较高影响，目前纯电产品经济性不是特别明显，因此推广的不是特别快。纯电产品待未来经济性大幅提升后，客户才会主动选购。未来需要在电池能量密度、快充、换电技术得进一步提升，补能效率提高，纯电产品综合性价比才会凸显。

对于封闭、低速的矿区环境非常适合矿用车自动驾驶，但是自动驾驶目前尚处于实景测试阶段，尚未向市场大面积推广，公司预计，未来市场前景很广阔。

陕西同力重工股份有限公司

董事会

2024 年 4 月 16 日