

山河智能装备股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-3

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（_____）
参与单位名称及人员姓名	中邮基金权益投资部基金经理 曹思 中邮基金研究部研究员 周家伊 太平洋证券研究员 钱建江
时间	2021年3月24日 10:00-12:00
地点	山河智能总部大楼
上市公司接待人员姓名	董事长 何清华 副总经理 张大庆 航空产业公司总经理 邹湘伏 基础装备事业部常务副总经理 朱振新 挖掘机事业部常务副总经理 范峥嵘 董事会秘书 王剑 董事会办公室主任 蔡媛元
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司展厅参观</p> <p>二、公司生产线参观</p> <p>三、公司宣传片观看</p> <p>四、投资者交流问答环节</p> <p>1.山河智能小微挖销售占比较高，毛利偏低，请问如何看待公司挖掘机械目前面对问题以及改善的措施？</p> <p>答：目前挖掘机械属于红海产业，竞争较为激烈，山河智能针对行业情况，做出两方面调整。在生产制造方面，山河智能的提质降本工作取得了显著的进步，通过产能的提升、品质管理工作不断提高、硬件设施（工业机器人）的投入，成本方面有大幅的降低；在商务环境方面，山河智能一直采取稳健的商务条件，强调“四重一率”，即针对重点产品、重点客户、重点区域、重点市场，采取差异化、定制化的商务条件，实现了市占率的稳步上升。在结构方面，虽然山河智能目前小微挖销售台量占比较高，但是近几年中大挖的销售台量占比均提升超过6个点，在21年</p>

中大挖销售目标占比将会达到 35%。

2. 请问山河智能挖掘机械在国际市场上的表现？

答：在欧洲市场中，山河智能挖掘机械的保有量是国产品牌中的第一位，2020 年，山河智能挖掘机在欧洲增长 40% 以上。在东南亚市场，2020 年实现全面增长，泰国、菲律宾的市占率排名靠前，东南亚是以出口重大挖为主。此外，山河智能在今年实现了挖掘机械出口日本的壮举。日本作为挖掘机械强国，山河智能是第一家真正意义上将挖掘机械出口销售到日本的中国企业。

3. 请问山河智能基础装备（桩工）事业部的经营目标和发展情况？

答：山河智能基础装备事业部的产品主要是用于地基预基础施工。2020 年基础装备事业部全年营收同比增长超过 47%。21 年第一季度，基础装备事业部分别在华东和湖北地区举办了两场极具行业影响力的交流会，分别现场签约近 5 亿元、近 4 亿元。液压静力压桩机在手订单已经超过 3 个月；目前市场需求开始往大吨位旋挖倾斜，而大吨位旋挖钻机正是山河智能的拳头产品，其品质过硬、性能出众，在市场上非常火爆。

4. 考虑到山河智能在搬迁之前产能受限，请问目前桩工设备的增长是来自于存量市场还是增量市场？

答：整个行业得益于桩工设备产品应用场景的扩展，行业天花板变高，市场对桩工机械的需求快速提升，桩工机械的市场仍是增量市场；此外，山河智能以旋挖钻机为代表的桩工设备品牌影响力逐步扩大，市场占有率大幅提升，旋挖钻机市占率同比提升 6 个百分点以上；液压静力压桩机市占率每年都在 70% 以上，保持绝对的龙头地位。

5. 请问旋挖钻机的行业空间如何？

答：根据行业协会统计数据，2019 年销售总量超过 5500 台，2020 年销售总量超过 6800 台，山河智能市场占有率稳居前三。

6. 请问山河智能在桩工设备方面如何保持竞争优势？

答：首先是严把风控关，不会做出亏损竞价的销售策略。其次是做好提质降本的工作，在行业整体价格下降的情况下，旋挖钻机还能保持 2020 年全年毛利率同比上升，成功对冲售价降低带来的损失。此外，在守住销售政策底线的同时强调“四重一率”，制定灵活有效的销售政策。

7. 请问山河智能基础装备（桩工设备）的销售模式是怎样的？

答：主要以直销为主，公司有接近 400 人从事营销序列服务，有 100 多名专职销售人员，分别分布在全国 21 个分公司。同时，公司建立了超过 10 家保障中心。类似于汽车 4S 店的概念，公司通过建立保障中心，集成

	<p>销售、样机展示、商务会谈、零部件库房、后市场服务等一系列功能，随时掌握客户需求，加强与客户的互动交流，是公司提升市占率的重要举措。</p> <p>8.请问山河智能航空板块的增速及未来发展方向？ 答：支线飞机运营方面（即 AVMAX），由于面向国际市场，因此受疫情影响比较大，但是得益于重组的职业化的本土运营团队，在 2020 年营收同比减少 40%的情况下依然保留了过千万元人民币的利润。关于参股子公司山河科技的通航业务板块的发展已经超出预期，山河科技所生产的轻型运动飞机在 2020 年成交量同比增长超过 100%；2021 年，中低空域的全面开放以进行新阶段，湖南是低空全面开放的试点区域，成交量预计保持 50%以上的增长。</p> <p>9.请问公司层面对各事业部的考核是怎样的？ 答：公司会根据不同事业部面临的市场环境、事业部本身的发展阶段、预期达到的市场地位、细分行业对应的周期阶段等要素，全方面、多层次、科学合理的制定符合事业部自身的考核目标，对规模、营收、利润、市占率均有不同的指标。</p> <p>10.请问广州工控进驻山河智能给公司带来的影响是什么？ 答：第一在融资端，广州工控给予了山河智能充分的支持，提升山河智能的融资议价能力，大幅度降低了公司的融资成本；第二在市场端，粤港澳大湾区的建设给予了山河智能轨道交通（盾构机施工）很多机会，华南产业园的建设就是逐步将中铁山河盾构机业务牵引至广州，以进一步拓展大湾区轨道交通建设，同时山河的全资子公司华安基础，也在施工版块获得更多订单的机会。</p> <p>接待过程中，公司严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021-3-24