

山河智能装备股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-6

投资者关系活动类别	<input 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>投资者线上交流会</u> ）
参与单位名称及人员姓名	Athena Capital Frank A.Y. Wang China Everbright Assets Management Tejen Hsu FountainCap Research & Investment Alec Jin
时间	2021年4月1日 11:30
地点	山河智能总部大楼
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 王剑 董事会办公室主任 蔡媛元 证券事务助理 刘曾辉
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董秘王剑介绍公司各方面情况</p> <p>二、投资者交流问答环节</p> <p>1. 请问环保新规的落地时间以及对公司生产的影响？ 答：工程机械设备的环保标准预计国家会在 2022 年 12 月 1 号完成全面切换，特别是在重点区域会提前至 2021 年的 12 月 1 日。 在生产制造方面，主要改动的是机器的动力部分，生产成本会有所上涨，对应的销售价格也随之提升。</p> <p>2. 请问公司设备发动机的国产化率？ 答：目前有小部分发动机是国产发动机，公司目前跟玉柴已经签署战略合作协议，未来会进一步提高发动机的国产化率。</p> <p>3. 请问公司桩工设备的应用场景？ 答：公司桩工设备有三大类主打设备，第一类是液压静力压桩机，这是山河智能董事长的独家发明专利产品，取代了传统的打桩机，目前市占率超过 80%，主要适用于软土层作业；第二类是旋挖钻机，适应更多类型的地质层，目前市占率行业前三；第三类是桩架，可以看作为旋挖钻机的升级版，面向高端市场，主要输出至韩国、新加坡、中国香港等区域，占地面积小，适用于高密度的发达城市作业。</p>

	<p>目前桩工设备的应用场景逐渐扩张，国家提出“两新一重”的战略，针对基础设施建设等大型施工，市场对大吨位、大机型的桩工设备已经有充分的需求，此外，新农村、新城镇建设的提出使得小型桩工设备的市场进一步扩张。</p> <p>4.请问以山河智能销售增速高于行业的原因？ 答：在存量市场中，在白热化的竞争趋势下，小型主机厂市场份额越来越少，面临被淘汰的境况，行业集中度逐渐提升，山河智能无论是在挖掘机械或者桩工机械的市占率都有大幅度的提升。</p> <p>在增量市场中，随着老龄化社会的迫近，机器替人趋势愈发明显，加上国家倡导新农村、新城镇建设，行业增速一直保持高位，山河智能设备产品凭借自身过硬的产品性能和优异的性价比，牢牢把握住了增量市场的份额。因此，山河智能的增速是远远高于行业的。</p> <p>5.请问公司海外收入情况？ 答：2020年公司海外营收超过14.5亿元，占比超过15%。其中，AVMAX（航空板块）贡献6.51亿元左右；更多海外营收由工程装备产品贡献，如今山河智能所生产的挖掘机在欧洲市场的国产品牌企业中保有量排名第一，挖掘机械和桩工产品遍布全世界。</p> <p>6.请问公司2020年盈利水平受到哪方面的影响？ 答：第一点是股权激励解禁的摊销额超过4000万，第二个因素是ABN的发行也产生了超过5000万的摊销额，第三个因素是公司结合各种考虑，将海外全资子公司AVMAX进行了6500余元商誉减值。如果不考虑这些因素，山河的净利率超过8%。</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	2021-4-1