

山东威达机械股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-001

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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 checked="" 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 type="checkbox"/>其他（请文字说明其他活动内容）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>通过全景网“投资者关系互动平台”（网址：http://ir.p5w.net）参与公司 2020 年度业绩网上说明会的投资者。</p>
<p>时间</p>	<p>2021 年 4 月 27 日（星期二），15:00-17:00</p>
<p>地点</p>	<p>全景网“投资者关系互动平台”（网址：http://ir.p5w.net）</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>副董事长杨桂军先生，董事兼总经理刘友财先生，财务负责人种永先生，独立董事孟红女士，董事会秘书兼副总经理张红江先生。</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>为便于广大投资者更深入全面地了解公司情况，进一步加强与投资者的沟通，做好投资者关系管理工作，公司于 2021 年 4 月 27 日 15:00-17:00 在全景网举办 2020 年度业绩说明会，本次年度业绩说明会采用网络远程的方式举行。本次年度业绩说明会的主要内容如下：</p> <p>问：公司 2020 年因汇兑损失产生了较大的财务费用，确实可惜，公司外汇管理方面可以和银行做套期保值业务，也可以及时结汇，减少汇兑风险。公司对外出口越来越多，公司现在有采取哪些措施控制防范相关风险？</p> <p>答：非常感谢您的关注和建议。2020 年公司通过美元远期结汇的方式，购入金融衍生品 21,332.23 万元，当期售出 15,589.75 万元，期末 5,742.48 万元，年末投资金额占公司报告期末净资产比例 2.23%，实现上年度实际损益金额 448.86 万元；年末公允价值变动金额 5,225,600.00 元，很好地对冲了部分汇兑损失。其余详见公司年报。在衍生品的操作程序上，公司已制定了《关于远期结售汇套期保值的内控管理制度》，明确要求进行套期保值仅限于从事外汇套期保值业务，以规避风险为主要目的，禁止投机和套利交易。公司财务部门负责制订远期结售汇套期保值业务方案，履行审核、审批程序，并对可能出现的市场风险、流动性风险、汇率波动风险、客户违约风险、回款预测风险进行充分的评估和有效控制。所以，公司一直紧密关注外汇市场变化的同时，也积极通过人民币直接结算、远</p>

期结售汇等方式，规避或减少汇率波动风险。财务费用项下的汇兑损益，包括外币货币资金和外币应收账款两部分产生的汇兑损益。公司的主营产品钻夹头、电动工具开关等电动工具配件，以出口为主，主要市场为欧洲及北美地区，大多以美元、欧元等货币结算。上述区域内的外币汇率贬值等政策，这将会直接影响公司产品在国际市场的销售，并可能对公司经营业绩产生不利影响。同时，公司高度重视对汇率风险管理政策和策略的研究，随着国际市场占有份额的不断提升，若发生人民币升值等本公司不可控制的风险时，本公司将通过调整相关的销售政策降低由此带来的风险。谢谢！

问：公司前二次定增项目都不达预期，这是否会影响这次定增项目的审核？预估什么时候会知道结果？

答：目前，本次非公开发行股票项目正在积极推进中。后续具体进展我们将通过公告的形式对外发布。敬请关注，谢谢！

问：一季度利润有多少来自换电站？

答：截止今年一季度末，公司换电站业务实现了小批量交货，对上市公司的业绩贡献较小。谢谢！

问：公司股价最近屡创新高，请问有什么好消息尚未公布吗？

答：截止目前，公司没有任何根据《深圳证券交易所股票上市规则》等有关规定应予以披露而未披露的事项，也未获悉公司有根据《深圳证券交易所股票上市规则》等有关规定应予以披露而未披露的、对本公司股票及其衍生品种交易价格产生较大影响的信息。谢谢！

问：一个蔚来汽车换电站的利润有多少？

答：该方面的信息属于商业机密，我们不便透露。敬请谅解，谢谢！

问：上海拜骋作为公司最重要的核心子公司，主营小型动力电池包，占了公司60%以上利润，近年持续高增长，请介绍一下公司的核心竞争力？

答：上海拜骋公司是上海市高新技术企业，致力于电动工具开关、电池包、PCBA产品领先技术的研究开发和产品质量控制，建立了7S现场管理体系，确立了8D客户服务体系，在技术工艺、研发能力、产品质量、供货能力和企业信誉等多方面领先该领域的其他对手，连续多年通过了ISO9001质量体系认证和UL、CUL、TüV等国际产品安全认证，先后荣获“上海市专精特新企业”、“上海市专利试点企业”、“嘉定区小巨人企业”等称号。谢谢！

问：请问公司收购苏州德迈科公司后，原负责人黄建中持有的公司股份进行了大量的减持，德迈科的主营业务也转向换电业务，黄总目前还在公司吗，原德迈科的主营业务还能不能拓展，形成公司未来的增长点？

答：目前，黄建中先生担任苏州德迈科董事长。苏州德迈科在智能系统集成和智能装备制造领域积累了大量的行业经验，拥有对仓储、搬运及输送实现高度自动

化、信息化的能力，能够覆盖从厂内自动化的离散控制、过程控制、批次控制到MES系统，能够为国内外客户提供机器人应用方案、生产线的自动化新建及改造需求，并已成功推出智能穿梭车、多层堆垛机、高速并联机器人、AGV小车、MES/WMS软件等智能产品以及智能包装装备、自动化装配线、智能物流装备、机加工产线专机等智能装备新产品。我们认为德迈科的主营业务未来会得到继续拓展。谢谢！

问：请问公司近期有没有分拆上市的计划？

答：目前，公司尚无分拆上市计划，谢谢！

问：目前公司现金流压力大吗，未来换电站大规模布局的话，公司是否有足够的现金流支撑？

答：公司目前现金流充足，货币资金2020年末余额较年初余额增幅为73.97%，主要系2020年经营活动产生的现金流量增加所致。其中：2020年经营活动产生的现金流量净额300,692,582.56元，较上年220,418,650.03元，增加36.42%。今年一季度经营活动产生的现金流量净额101,692,929.27元，较上年同期80,980,697.94元，增加25.58%。在新能源汽车充换电领域，苏州德迈科控股子公司昆山斯沃普智能装备有限公司致力于新能源汽车电力供应基础设施包含自动化换电站、交直流充电桩、智能电池模组的设计研发、生产制造、销售、安装、运营、咨询、技术服务；新能源汽车充换电互联网平台及动力电池梯次利用大数据平台建设、技术开发、运营管理、技术咨询和服务，在新能源汽车快速自动换电站的系统规划、机械设计、电气控制等领域拥有多项发明和实用新型专利，换电站已在全国多地安装运营。公司筹资8,000万元支持下属昆山斯沃普智能装备有限公司充换电事业发展，有足够的现金流支撑。谢谢！

问：请介绍下与蔚来的合作情况？

答：公司控股孙公司昆山斯沃普智能装备有限公司向蔚来提供换电站产品。该公司与蔚来方面始终保持着良好的业务合作。谢谢！

问：请问公司的核心竞争力是什么？

答：公司现有“电动工具配件业务、高端智能装备制造业务和新能源业务”三大业务板块，面向电动工具、汽车、电子、精细化工、食品饮料、高端装备、汽车、军工等行业，从事各种规格、型号的钻夹头、开关、锂电池包、粉末冶金件、精密铸造件、锯片、机床的研发、生产和销售，提供工厂自动化、物流自动化、机器人及智能装备解决方案和新能源汽车快速换电站等，致力于新产品、新技术和新项目的研究、开发，持续向客户提供有竞争力的产品和解决方案，不断扩大产品的配套能力和业务的应用领域。在长期、激烈的行业和市场竞争中，公司在生产规模、品牌影响、产品质量、技术研发、客户资源、经营管理等诸多方面，积累了较强的核心竞争力。详细情况，请您查阅公司在2020年年度全文中的相关

章节。谢谢！

问：请问公司目前承建的蔚来换电站，一个换电站为公司贡献的收入规模有多大？

答：截止今年一季度末，公司换电站业务实现了小批量交货，对上市公司的业绩贡献较小。谢谢！

问：请介绍下公司换电模式的发展优势和经营情况？

答：公司控股孙公司昆山斯沃普智能装备有限公司致力于新能源汽车电力供应基础设施包含自动化换电站、交直流充电桩、智能电池模组的设计研发、生产制造、销售、安装、运营、咨询、技术服务；新能源汽车充换电互联网平台及动力电池梯次利用大数据平台建设、技术开发、运营管理、技术咨询和服务，在新能源汽车快速自动换电站的系统规划、机械设计、电气控制等领域拥有专利，换电站已在全国多地安装运营。2020 年度，昆山斯沃普智能装备有限公司实现营业收入 23,238,220.96 元，实现净利润 1,340,121.51 元。今年以来，该公司积极扩充人员、扩展厂房，现阶段换电站产品订单充足，排产工作有序进行。同时，该公司也在研发多个换电新产品，以满足国内外多个车企车型的需要。谢谢！

问：济南一机一季度亏损多少？

答：济南一机公司一季度采取了包括调整产品结构、研发新产品、开拓新客户、加大应收账款回收、闲置厂房对外租赁、持续压缩管理费用等多种措施大力减亏，已经取得一定的效果，预计未来亏损有望继续收窄。谢谢！

问：请问蔚来换电站的换电机器人 RGV 也是公司的产品吗？

答：换电站业务方面，公司控股孙公司昆山斯沃普智能装备有限公司提供全套设备。谢谢！

问：换电站业务会和其他品牌合作吗？会向着互通互换发展吗？

答：公司对换电站业务的发展持开放、积极的支持态度。目前，控股孙公司昆山斯沃普智能装备有限公司正在研发可适用于国内外不同车型的换电新产品，以及时满足客户需求，充分顺应行业发展。谢谢！

问：目前公司发展遇到了哪些瓶颈，公司计划怎样突破？

答：目前，公司主营业务所面向的电动工具行业维持高景气度，市场需求旺盛，电动工具配件产品线产销两旺，产能利用充分，企业经营情况良好。2020 年度，在公司董事会的正确领导下，公司全年实现营业收入 2,165,052,831.80 元，同比增长 37.45%；实现营业利润 298,239,201.62 元，同比上年增长 472.90%；实现利润总额 292,455,494.10 元，同比上年增长 462.04%；实现归属于母公司所有者的净利润 254,394,640.20 元，同比上年增长 315.79%，顺利完成各项主要经营指标。谢谢！

问：请公司说明下 2020 年和一季度业绩大涨的主要因素有哪些？

答：公司主营业务所面向的电动工具行业维持高景气度，市场需求旺盛。公司坚持立足主业，以市场需求为导向，以优质客户为重心，充分发挥质量优势、技术优势、品牌优势、规模优势，积极研发新品、开拓市场、抢抓订单，电动工具配件产品线产销两旺，产能利用充分，整体业绩实现了大幅增长。谢谢！

问：换电站业务 4 月份批量出货，预计二季度可以贡献多少收入？毛利率净利率多少？

答：目前，公司二代换电站产品订单充足，排产工作有序进行。相关财务指标敬请关注公司后续发布的 2021 年半年度报告。谢谢！

问：济南一机为什么不剥离？剥离公司可以增加 6000 万净利润。

答：非常感谢您的建议。我们会认真考虑，审慎评估。谢谢！

问：目前我国电动工具行业的发展趋势是怎样的，有哪些相关利好政策和经济环境？

答：电动工具行业属于充分竞争行业，其需求受固定资产投资增速、行业景气度等因素的影响，具有一定的周期性。电动工具按照产品的技术要求、应用领域等特点，可分为工业级、专业级和 DIY 家用级三个级别；按照加工对象的不同，电动工具通常分为八大类：金属切削类工具、磨砂类工具、装配类工具、建筑道路类工具、林木加工类工具、农牧园林类工具、采掘矿山类工具、铁道类工具以及其它类工具。电动工具行业服务于先进制造业，普遍应用于航天航空、高铁建设、船舶制造、汽车工业等先进装备制造业领域以及建筑道路、装饰装潢、木业加工、金属加工、房地产等行业生产领域。我国是世界上最重要的电动工具生产国、零部件产品供应国和全球电动工具生产基地，市场需求以出口为主，内销为辅，电动工具整机和零部件的出口率达 80% 以上，出口量位居世界首位。在国外，全球电动工具行业已形成较为稳定的竞争格局，史丹利百得、创科、博世、牧田、麦太保等大型跨国公司占据了主要的市场份额；欧洲区域的德国、英国、荷兰、法国等国，以及北美区域的美国、加拿大，采购量约占世界电动工具总产量的 50%-70%，是全球电动工具消费最主要的市场。未来电动工具行业发展将主要朝三个方向发展：（1）受益于锂电技术突破，电动工具逐步转为清洁能源供电，电池成本不断降低，电池容量和安全性有望大幅提高；（2）受益于电机技术、电子控制技术、人工智能技术的成熟，电动工具智能化水平大幅提升，智能化工具逐渐进入千家万户；（3）随着家庭普及率的提升，电动工具需承担起多种用途，一机多用或成套复合式工具将成为主流。电动工具作为量大面广的机械化工具，应用范围十分广泛。现在主要的市场在发达国家，而随着发展中国家的快速发展，人民生活水平的提高、劳动力成本的提高，发展中国家使用电动工具的人群会大幅度提升，特别是中国作为最大发展中国家，电动工具也因此被划入先进装备制造业范畴，市场需求巨大，前景持续向好。随着世界经济的发展，电动工具整机

及零部件制造商仍面临广阔的市场空间，发展机遇良好。谢谢！

问：请问中石化 5000 座换电站，公司相对应的订单有多少，市场规模有多大？

答：目前，公司控股孙公司昆山斯沃普换电站产品订单充足，排产工作有序进行。同时，该公司也在研发多个换电新产品，以满足国内外多个车企车型的需要。谢谢！

问：定增目前进度？

答：目前，本次非公开发行股票项目正在积极推进中。后续具体进展我们将通过公告的形式对外发布。敬请关注，谢谢！

问：公司在新能源汽车换电站领域提供哪些核心零部件和设备？

答：在新能源汽车换电站业务方面，公司控股孙公司昆山斯沃普智能装备有限公司可以提供全套设备。谢谢！

问：定增为什么进展缓慢？

答：目前，本次非公开发行股票项目正在积极推进中。后续具体进展我们将通过公告的形式对外发布。敬请关注，谢谢！

问：请问一下，公司济南一机 2021 年的发展规划，能否实现盈利？

答：近年来，受宏观经济形势、行业竞争激烈、技术更新换代、客户需求升级等因素的影响，济南第一机床有限公司经营业绩较差。对此，公司采取了包括调整产品结构、研发新产品、开拓新客户、加大应收账款回收、闲置厂房对外租赁、持续压缩管理费用等多种措施大力减亏，已经取得一定的效果，预计未来亏损有望继续收窄。谢谢！

问：公司的行业地位是怎样的，国内主要竞争对手有哪些，有什么竞争优势或差异化？

答：公司的主营业务主要面向电动工具行业，具备较强的竞争优势。目前，公司主要提供可配套金属切削类工具的产品，包括各种规格、型号的专业和 DIY 家用级钻夹头、电动工具开关、粉末冶金件、精密铸造件、锯片、电池包、PCBA 板等产品。作为世界钻夹头行业的龙头企业，公司拥有电动工具领域全球高端客户群，技术工艺、研发能力、产品质量、供货能力和企业信誉领先本行业，年生产能力 6,600 万件，是世界上最重要的钻夹头生产基地。随着锂电技术的突破、电动工具智能化、小型化和智能家电的普及化，子公司上海拜骋公司的电动工具开关和电池包业务持续保持高速增长，现已具备年产 3,000 万只以上电动工具开关及电池包产品的生产能力，成为安海、TTI、小米生态链企业追创科技、东成和美的等行业知名企业供应商，业内影响力进一步扩大。随着国内环保力度的加大业内不规范企业的关停、国际市场产能的转移和公司设备技术、生产工艺的持续提升，子公司威达精铸公司也迎来高速发展，现已具备年产 2,500 万件精密铸造件的生产能力；子公司威达粉末冶金公司引入泰山产业领军人才，加大技术

研发力度，持续拓展家用电器、电动工具、汽车部件市场，现拥有年产 12,000 吨粉末冶金零部件的生产能力。公司所生产的电动工具各类产品定位于中高档市场，主要为博世、牧田、史丹利百得、创科、METABO、喜利得等国外著名品牌以及锐奇股份、巨星科技、南京德朔、盈为拓等国内知名品牌的电动工具产品配套，在该细分行业中具有广泛的品牌知名度和极高的市场美誉度。谢谢！

问：公司未来发展的三年规划和五年规划是怎样的？

答：公司是国内领先的电动工具配件行业多元化部件提供商，是世界钻夹头行业的龙头企业，实施以“电动工具配件业务为主体、以高端智能装备制造业务和新能源业务为两翼”的发展战略，坚持做大做强电动工具配件主业不动摇，持续推进高端智能装备制造业务和新能源业务，致力于成为全球优秀的电动工具行业服务商、国内领先的高端智能装备制造和新能源汽车充换电事业的领跑者。电动工具配件业务领域，公司将进一步夯实行业隐形冠军地位，重点突破高档钻夹头、电锤、快换螺母、转角器、偏置器、扩管器等系列新产品；持续加大轴、齿轮等相关产品开发、生产力度，打造成为公司新的发展增长点；加速拓展电动工具开关、锂电池包、粉末冶金件、精密铸造件等产品的市场开发，努力打造成为公司新的拳头产品、冠军产品。高端智能装备制造业务领域，公司致力于成为国内领先的高端智能装备一站式解决方案提供商，重点关注军工、轨道交通、航空航天、汽车、电子等领域，深耕产线自动化、物流自动化、智能装备等优势业务，积极推进新型数控立卧式车床、五轴联动装备主机、MSV 堆垛小车研发、激光切割自动化分拣等新产品、新项目，并布局智能家居、新能源汽车、电商物流、货物仓储等行业，拓展物流自动化、智能包装、MSV 堆垛小车、自动化分拣设备、机器人等新兴业务，培育壮大新动能，推动公司加速发展。新能源业务领域，公司致力于成为国内新能源汽车充换电事业的先行者、领跑者和标准制定者，公司将紧抓全球新能源产业快速发展，新能源汽车充换电技术、模式成熟，国家将换电站纳入新基建等发展、政策优势，公司将大力拓展新能源汽车换电站、智能家电、轻型电动车锂电池及控制系统等业务，加速换电站业务拓展，加速产业升级，加速行业标准制定，领跑充换电产业发展。围绕该战略定位，公司将顺应国家和行业发展趋势，以“创民族品牌，建百年威达，做行业的领跑者”为愿景，以“为客户创造价值，为股东创造价值，为员工创造价值，为社会创造价值”为使命，以“实现客户、员工、股东利益的共赢共享”为目标，坚定贯彻内生式增长和外延式扩张战略，坚持国际市场与国内市场同步发展、互动发展的原则，继续发挥现有业务、人才、技术、市场、管理、产业平台、资本平台等方面的突出优势，以产品创新、科技创新、管理创新、制度创新、文化创新为动力，不断提高公司的精细化管理能力、自主创新能力、规模化生产能力、核心竞争能力、品牌影响力，努力将公司发展成为技术实力卓越、竞争能力雄厚、业务模式先进、

利润来源广泛、核心竞争力突出的优秀企业。 谢谢！

问：公司有考虑收购兼并其他品牌吗？近期有规划吗？

答：目前，公司暂无收购兼并其他品牌的计划。公司以“创民族品牌，做行业的领跑者”为愿景，积极贯彻内生式增长和外延式扩张战略。若有相关事项发生，公司将会严格按照相关规定进行信息发布。敬请您以公司在指定信息披露媒体发布的公告为准。谢谢！

问：您认为公司近几年发展速度如何？在公司发展快与慢的问题上，各位高管就这个问题的意见是否一致？

答：公司近几年主业发展速度相对较快，公司管理层一直致力于继续保持公司稳健快速的发展。谢谢！

问：公司如何保证产品设计的创新？

答：公司拥有高新技术企业 7 家，国家级企业技术中心 1 处，省级博士后创新实践基地 1 处，泰山产业领军人才 1 名，省市级企业技术中心、重点实验室 5 处，劳模和职工创新工作室 9 个，职工众创空间 1 个，构建起了立体式的创新平台，自主研发创新能力突出。同时，公司积极推进自动化和信息化融合，加快自动化、智能化建设的投资、研发和应用，持续加强人才建设和团队建设，加大技术改造、机器换人、新产品、新项目开发力度，持续增强企业的核心竞争力。谢谢！

问：公司未来几年净利率和净资产收益率还有提升的空间吗？谢谢！

答：公司的加权平均净资产收益率 2020 年为 10.38%，较上年增加 15.28%；净利润率 2020 年为 11.78%，较上年增加 19.45%。未来几年公司将继续围绕主营业务和产品，在电动工具、汽车、智能制造、军工等相关领域，积极寻找符合上市公司发展战略的优质投资项目和标的企业，在合理控制投资风险的情况下，以控股或参股投资等方式，对新业务、新产品进行适当布局或进行产业并购整合，为公司培育业务增长点，进一步提升公司的技术实力和业务规模，实现加速发展、多元发展。谢谢！

问：换电收入目前多大规模？

答：截止今年一季度末，公司换电站业务实现了小批量交货，对上市公司的业绩贡献较小。谢谢！

问：公司销售费用主要有哪几块？

答：公司销售费用主要包括销售相关的职工薪酬、交际应酬费、差旅费、出口杂费、业务参展费、售后服务费等。销售费用的构成和对比详见公司 2020 年年报。谢谢！

问：公司关于换电站专利有多少？

答：目前，公司在换电站方面拥有 8 项实用新型专利，有 2 项专利尚在实审中。谢谢！

问：公司换电站业务只有蔚来吗？

答：公司的换电业务不只有蔚来，也有在研发可适用于国内外不同车型的换电新产品，以及时满足客户需求，充分顺应行业发展。谢谢！

问：您是否认为公司有核心竞争力？公司的核心竞争力是什么呢？

答：公司现有“电动工具配件业务、高端智能装备制造业务和新能源业务”三大业务板块，面向电动工具、汽车、电子、精细化工、食品饮料、高端装备、汽车、军工等行业，从事各种规格、型号的钻夹头、开关、锂电池包、粉末冶金件、精密铸造件、锯片、机床的研发、生产和销售，提供工厂自动化、物流自动化、机器人及智能装备解决方案和新能源汽车快速换电站等，致力于新产品、新技术和新项目的研究、开发，持续向客户提供有竞争力的产品和解决方案，不断扩大产品的配套能力和业务的应用领域。在长期、激烈的行业和市场竞争中，公司在生产规模、品牌影响、产品质量、技术研发、客户资源、经营管理等诸多方面，积累了较强的核心竞争力。详细情况，请您查阅公司在 2020 年年度全文中的相关章节。谢谢！

问：请问公司财务费用会较去年有所下降吗？主要原因是什么？

答：2020 年财务费用 13,832,761.59 元，较上年-18,936,717.54 元，增加 32,769,479.13 元，增幅为 173.05%，主要系美元汇率变动致汇兑损失变化所致。由于美元汇率波动受国际和国内多维度因素影响，可能具备较大的不确定性。公司将紧密关注海外政策变化，通过人民币直接结算、远期结售汇等方式，规避或减少汇率波动风险。谢谢！

问：在哪里直播？

答：本次业绩说明会系采用网络远程的方式举行，投资者可登陆全景网“投资者关系互动平台”（<http://ir.p5w.net>）参与本次年度业绩说明会。谢谢！

问：产品研发上，是否能扩大未来产品储备数量？有产品梯度才能保障未来的发展。

答：在产品研发方面，公司秉承“拼搏务实、科技兴业”的企业精神，始终把科技创新作为加快企业内生式增长的重要支撑，坚持以科技引领、创新驱动，贯彻“生产一代，储备一代，研发一代”的宗旨，主营产品新品储备丰富，能够助力公司在各业务领域持续发展。谢谢！

问：公司的换电站跟奥动的换电站相比优劣在什么方面？

答：我们专注于自己的业务和产品，对其他公司的同类产品不作评论。谢谢！

问：公司有考虑收购兼并其他品牌吗？近期有规划吗？

答：目前，公司暂无收购兼并其他品牌的计划。公司以“创民族品牌，做行业的领跑者”为愿景，积极贯彻内生式增长和外延式扩张战略。若有相关事项发生，公司将会严格按照相关规定进行信息发布。敬请您以公司在指定信息披露媒体发

	<p>布的公告为准。谢谢！</p> <p>问：请问可不可以参观公司？地点在哪？去公司调研时就可以顺带参观车间吗？</p> <p>答：我们欢迎广大投资者来公司参观、交流，公司总部位于山东省威海临港经济技术开发区蒿山镇中韩路2号。谢谢！</p> <p>问：1.济南一机未来的发展前景如何？公司要处理掉这个资产的考虑是怎么样 的？ 2.换电这块的业务，在第一季度有多少个站在收入内？这块的研发和设备 成本是否主要摊在2020年？</p> <p>答：1、近年来，受宏观经济形势、行业竞争激烈、技术更新换代、客户需求升级等因素的影响，济南第一机床有限公司经营业绩较差。对此，公司采取了包括调整产品结构、研发新产品、开拓新客户、加大应收账款回收、闲置厂房对外租赁、持续压缩管理费用等多种措施大力减亏，已经取得一定的效果，预计未来亏损有望继续收窄。2、2021年一季度，公司的换电站业务实现小批量交货。有关该部分业务的研发、成本、收入的会计处理，公司按照企业会计准则及公司的相关会计政策正常进行。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年4月27日