

山东威达机械股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-002

<p><b>投资者关系活动类别</b></p>	<p> <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（请文字说明其他活动内容）                 </p>
<p><b>参与单位名称及人员姓名</b></p>	<p>中联科技王广祥、李豪杰，万联证券王一帆，申港证券夏纾雨，上海榜样投资陈纪文、王小诚，百创资本吴思伟，瑞银证券王斐丽、张维涛，上海津扬资产吴亮、石晋豪，海通电新张磊，汇利资产唐玉堂，引弓资产韦有新，东方证券赵梓涵，兴业证券魏振禄、兴业自营熊彬正，悟空投资胡泾捷，长青基金王德文，海富通白晓兰，国海证券王宗凯，东吴证券朱贝贝，鑫巢资本柳文渊、罗栋，凯石基金王哲宇，兴业基金陈楷月，富兰克林颜笠贇，兴业证券资管黄晓峰，湧金资管胡小禹，方正证券姜肖伟，平安资管贝永飞，宽潭资本周天羽，招商资管何怀志，交银施罗德封晴、郭若，光大保德黄波，佳兆业徐静，安信证券江磊，南土资产胡孟汉，华泰自营张端峰，友安众晟张恒辉，东方控股王干义、周丽，中欧基金李帅，龙航资产颜孝坤、李方勇，中信建投陈兵，国开自营王德文，鸿道投资赵云，睿柏资本李一山，证券时报高金艳。</p>
<p><b>时间</b></p>	<p>2021年5月21日，星期五                      1、上午：9:30~10:30，参观上海拜骋电器有限公司；10:30~11:15，现场交流会。                      2、下午：14:00~15:20，参观昆山斯沃普智能装备有限公司、苏州德迈科电气有限公司；15:30~16:30，现场交流会。</p>
<p><b>地点</b></p>	<p>上海拜骋电器有限公司、苏州德迈科电气有限公司、昆山斯沃普智能装备有限公司。</p>
<p><b>上市公司接待人员姓名</b></p>	<p>董事长杨明燕女士，副董事长杨桂军先生，董事姜庆明先生，苏州德迈科电气有限公司董事长黄建中先生，财务负责人种永先生，昆山斯沃普智能装备有限公司副总经理范方祝先生，董事会秘书张红江先生。</p>

投资者关系活动  
主要内容介绍

**一、本次交流会基本情况**

为便于广大投资者更深入全面地了解上市公司情况,进一步加强上市公司与投资者的沟通,做好上市公司投资者关系管理工作,公司于2021年5月21日分别在公司全资子公司上海拜骋电器有限公司、苏州德迈科电气有限公司组织了特定对象调研现场交流会。在本次现场交流会前,公司董事长杨明燕女士、副董事长杨桂军先生、财务负责人种永先生、董事会秘书张红江先生,在上海拜骋电器有限公司梁勇先生,以及苏州德迈科电气有限公司董事长黄建中先生、总经理(兼公司董事)姜庆明先生、昆山斯沃普智能装备有限公司副总经理范方祝先生的陪同下,与参会嘉宾分别参观了上海拜骋电器有限公司车间、产品展室,和昆山斯沃普智能装备有限公司新厂区和苏州德迈科电气有限公司。参观结束后,上市公司参会高管与参会嘉宾先后在上海拜骋电器有限公司会议室、苏州德迈科电气有限公司会议室进行了充分的沟通和交流,并就参会嘉宾关心的公司产品、业务、布局、核心竞争力、企业运营、非公开发行、未来发展方向等问题进行了详细的解答。

**二、本次会议的主要问答内容如下:**

**问: 山东威达的业绩多年来保持良好的增长,请介绍一下公司的核心竞争力?**

答: 1、生产规模优势: 公司拥有现代化的厂房设施和先进的生产设备,是国内重要的电动工具配件、中高档数控机床生产和智能制造服务企业,具备向国内外客户提供高稳定性产品、高品质服务的能力。这种规模化、大批量的生产模式,辅以公司贯穿采购、生产、质检、客户反馈全过程的质量控制体系,可以充分发挥规模效应,有效降低单件生产成本,获得较高的低成本优势和市场竞争优势。

2、研发能力: 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。截止2020年12月31日,山东威达拥有发明专利73项,实用新型专利218项,外观设计专利16项,计算机软件著作权34项;正在申请的发明专利57项,实用新型专利32项,外观设计专利3项。

3、客户资源及渠道优势: 山东威达在电动工具领域拥有非常优质的客户群体,与全球TOP10厂商的国内外知名品牌公司始终保持着牢固的合作关系,依托这些优质客户,后续还有机会挖掘更多的边际效应。

4、品牌知名度: 山东威达在电动工具领域深耕多年,“PEACOCK”、“孔雀”,在全球电动工具市场具有良好的品牌知名度和影响力。

5、稳健的现金流: 山东威达的现金牛产品有钻夹头、精密铸造、电动工具开关,还有明星业务锂电池包。这些产品的持续稳定增长,给公司贡献了稳定的现金流,让威达能够去布局其他的产业,不断培育新的“现金牛”和“明星业务”。 谢

谢！

**问：请介绍一下目前公司 2020 年度非公开发行项目的进展情况？**

答：公司与各中介机构正在积极推进本次交易的相关事项。如有进展，我们会按照相关规定及时履行信息披露义务。谢谢！

**问：请简单介绍一下上海拜聘的业务情况？**

答：上海拜聘主要经营电动工具开关、锂电池包、充电器等电子部件。依托于电动工具领域的销售优势，同时利用重合客户带来的引流效应，上海拜聘的收入和利润持续快速增长，产品应用领域已经从电动工具行业扩展到小家电领域（如扫地机、吸尘器）、电动自行车领域、电动滑板车领域，企业效益始终保持良好上升势头。谢谢！

**问：请介绍一下上海拜聘的核心竞争力和技术壁垒？**

答：上海拜聘在电动工具行业深耕 20 多年，在锂电池包领域积累了一定的专利与非专利技术，具备集设计、研发、制造、销售于一体的综合性服务能力优势，能够为客户提供高附加值、高性价比、高质量稳定性的产品，在该细分领域具有较高的竞争壁垒。同时，上海拜聘拥有专业的技术团队、较强的研发实力、优良的产品品质、优质的客户资源、较快的客户响应速度和完善的售后服务，所提供的产品在性能方面达到国内先进水平，具有显著的性能与成本优势，获得行业客户的广泛认同，业内口碑、品牌形象良好，市场竞争优势明显。谢谢！

**问：请介绍一下苏州德迈科公司的业务情况？**

答：2016 年 4 月，公司完成了对苏州德迈科的收购。苏州德迈科主要从事智能制造系统集成及智能装备业务，业务范围包括系统咨询、系统设计、设备制造、系统集成、机电安装、编程调试等一系列解决方案。从具体应用上，包括工厂自动化、物流自动化及装备、机器人及智能装备三部分业务。在工厂自动化方面，主要面向机械、汽车、轻工、家电等领域提供单体设备或整体生产线的自动化配套服务，面向石化、冶金、纺织、医药、食品等领域提供自动化设计、电器及自动化零部件采购、程序编写、组装调试等。在物流自动化方面，主要为客户提供系统规划、专业设计、加工制造、包装运输、项目管理，帮助客户提升生产效率和市场竞争力。谢谢！

**问：请介绍一下昆山斯沃普智能装备有限公司的成立背景？**

答：苏州德迈科自 2014 年开始进行换电站的研发、生产，2017 年与蔚来能源合资成立昆山斯沃普，专门做换电站等电力供应基础设施相关智能设备，继续与蔚来合作研发一代站，并不断进行版本的更新。二代换电站从 2020 年 5 月份立项，2021 年 3 月份发往城市端开始运营，性能相较于一代换电站有了明显的提升。

截止目前，蔚来汽车的二代换电站均由昆山斯沃普公司提供。谢谢！

**问：公司换电站产品的产能及订单情况如何？预计二季度可以贡献多少收入？毛利率、净利率多少？**

答：公司的换电站业务由昆山斯沃普公司承接，现在的月产能规模在 80 套左右。目前，换电站产品的订单充足，排产和出货均按照订单正常有序进行，产能利用率良好。其他相关的财务指标，请以公司后续发布的定期报告数据为准。谢谢！

**问：请介绍一下一、二代换电站的差异？**

答：在占地面积上，一代站约 3 个标准车位，二代站约 4 个标准车位；在电池数量上，一代站 5 块，二代站 13 块；在单日极限服务次数上，一代站 100 次，二代站 312 次。相较一代站，二代换电站还能够实现车辆不举升，用户无需下车，可一键自动泊车，并在车内一键换电。因此，二代站在电池数量、服务次数、值守方式等方面都有了明显提升，占地面积只增加了 30%，但服务能力增加到 3 倍。谢谢！

**问：请问蔚来换电站 2021 年、2022 年在换电站上的规划？**

答：蔚来汽车目前计划 2021 年增加 300 个以上的换电站，2022 年没有官方的规划。目前，二代换电站是昆山斯沃普在独家供应，斯沃普的现有产能可以满足蔚来汽车及其他客户更多的计划。谢谢！

**问：请介绍一下昆山斯沃普公司非蔚来客户的拓展情况？**

答：公司积极关注并看好新能源汽车行业、换电业务的发展，与一些车企、运营商、电池厂商始终保持着良好的沟通。比如东风柳汽的车已经进入量产，相应的我们换电站也将量产。还有，一些客户还在洽谈中。谢谢！

**问：斯沃普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：请问公司如何看待充换电的发展前景？**

答：目前，新能源汽车的主流能源补给方式主要有三种：慢充、快充以及换电。无论是充电桩还是换电站，都是新能源汽车的发展方向，也是政府大力支持的补电模式，两种能源补给模式各有所长。换电企业通过构建能源服务网络，可以大幅提高运营车辆效率，易形成可持续发展的商业模式。我们认为，随着新能源汽车领域的不断发展，换电技术未来将更加完善，换电成本也会日益降低，换电模式将迎来良好的应用空间。谢谢！

**问：换电站的成本构成是怎样的，关键部件有哪些？**

答：换电站的成本主要有硬件、组装、测试、管理、软件、调试等，其关键部件有换电平台、加解锁机器人、电池仓、提升机、输送机、充配电柜等。这些关键

部件都是深度研发后，自己集成。如果部分产能不足，就以核价的形式下发供应商 OEM 生产。谢谢！

**问：怎么看卡扣式与螺栓式换电站对底盘的影响？**

答：现在主流的主要是这两种模式，我们一直认为两种模式会并存，螺栓式有可能比卡扣式更好一些。卡扣式可以节省一些成本，动力机构也会少很多，换电机机器人复杂程度、精度要求也会低一些。现在准备在欧美市场投换电站的企业，他们只接受螺栓式。因为螺栓式对车的改动是最小的，而且是安全可靠的。谢谢！

**问：卸下来的电池是如何充电的，直接在换电站充电吗？**

答：整个换电站里有一套高效的、大功率的充电系统，换下来的馈电电池在电池仓内恒温、恒湿状态且可监控的状态下，可以进行更高效的充电。谢谢！

**问：一个换电站可以为不同厂家、不同车型提供换电吗？**

答：现在还不好实现。目前，换电站的补能模式其实就像 4S 店一样，是为自己的车企服务的。目前蔚来汽车的换电站可以为蔚来所有的车型提供换电服务，不能为其它车厂提供同类服务，但将来可能有共享换电站为不同厂家、不同车型提供换电。谢谢！

**问：作为设备厂商来说，对蔚来、北汽或者滴滴他们不同的车型去做不同的换电站，对我们来说技术的转变难吗？**

答：斯沃普拥有这些多年技术、经验的积累，完全可以给不同厂家、不同车型提供换电服务。谢谢！

**问：国家、各省市对换电站建设或从事换电业务的企业有没有扶持政策或补贴？**

答：目前，全国各地对从事换电站相关业务的企业有不同的扶持或补贴政策。谢谢！

**问：请介绍一下武汉蔚能电池资产有限公司的情况？**

答：武汉蔚能于 2020 年 8 月成立，主要经营动力电池租赁、维修、批发兼零售；在国家允许投资的新能源、电力等能源相关产业、产品的运营及管理；电动汽车充换电基础设施的规划、研发、设计；换电站、充电桩和储能系统相关设备及零部件的研发、生产、批发兼销售、租赁、运营管理。2020 年 12 月，公司决定增资 1.5 亿元入股武汉蔚能，与蔚来控股、国泰君安金融产品有限公司、湖北省科技投资集团有限公司、宁德时代等知名企业强强联手，致力于通过技术创新、产品创新、服务创新和商业模式创新，为新能源汽车客户创造愉悦的生活方式和良好的用户体验。2020 年 9 月起，武汉蔚能电池资产有限公司已投入运营，当年 10 月份开始实现收入并盈利。目前，该公司运营情况良好，各项业务正常开展，谢谢！

**问：公司对济南一机的业务有何计划，未来的发展前景如何？**

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，济南一机的经营业绩不及预期。对此，公司采取了加强内部运营等多种措施积极实施减亏，已经取得一定的效果，预计未来亏损有望继续收窄。谢谢！

**问：请介绍一下越南公司和墨西哥公司的建设情况？**

答：公司越南子公司已完成注册登记。2021年二季度可以实现部分产品小批量生产，预计四季度可整体试投产。但因新冠肺炎疫情仍在持续，该子公司的后续建设将取决于后期疫情进展情况，仍具有一定的不确定性。威达墨西哥制造有限公司也已完成注册登记手续，其他还在积极推进中。谢谢！

**问：请介绍一下原材料涨价对公司的毛利率影响？会不会对第二季度的业绩造成不利影响？**

答：目前，原材料涨价对公司主营产品的毛利率和主要财务指标尚未产生重大影响。为确保生产稳定、供货质量并有效控制采购成本，公司建立了“以销定产，保持合理库存”的生产模式。公司持续关注原材料价格的走势，通过采取加强供应链管理等手段来分解成本上涨压力，降低主要原材料成本风险。同时，公司产品的销售价格会考虑到原材料价格的上涨，对有关原材料的价格变动幅度、持续性、客户需求、市场供应等因素综合分析，根据需要对产品的售价进行相应调整。谢谢！

**问：请问公司是否有投并购计划？**

答：公司根据战略发展规划，一直在寻找优质资源和项目机会。如有相关投并购筹划，公司会依据法律法规的规定及时公告。公司会始终坚持内生式增长好外延式扩张的发展战略，积极通过资本市场的力量，继续围绕主营业务和产品，在国内外积极寻找符合上市公司发展战略的优质项目和标的企业，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：请问山东威达未来发展的方向与目标？**

答：在未来的发展中，公司继续坚持深耕主业，积极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。在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，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，努力打造成为公司新的龙头产品、冠军产品。在高端

	<p>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，重点深耕产线自动化、物流自动化、智能装备等优势业务，努力培育壮大新动能，推动公司加速发展。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、资本运作能力、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！</p> <p><b>三、其他：</b>调研过程中，接待人员严格按照有关制度规定，与来访客人进行了充分的交流与沟通，没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按照深交所的要求与来访人员签署调研《承诺书》。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年5月21日