

浙江金道科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券简称：金道科技 证券代码：301279 编号：2023-004

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	永赢基金
时间	2023年3月24日 10:00
地点	现场交流
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：唐伟将先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司参会人员首先介绍了公司基本情况</p> <p>公司自成立以来，一直专注于工业车辆变速装置行业，主要从事各类叉车等工业车辆变速箱的研发、生产及销售。公司为客户提供工业车辆传动系统的整体技术解决方案，是国内少数打入国际知名叉车厂供应链的公司，与杭叉集团、柳工、江淮银联、三菱重工、斗山叉车等著名叉车整车企业保持了长期稳定的合作关系。公司2022年前三季度实现营收48,598.59万元，同比增长1.98%；归母净利润5809万元，同比增长4.83%。</p> <p>二、投资者就其关心的问题，向公司提出了问题，公司参会人员进行了回复，主要情况如下：</p> <p>1、公司叉车变速箱业务营收占比情况？是否考虑拓展工程机械变速箱业务？</p> <p>答：公司叉车变速箱业务营收占比为95%左右，除此之外，公司还有少量的叉车零配件及工程机械变速箱业务。公司将根据现有技术积累与储备，有侧重的发展工程机械传动装置业务，主要考虑以替代进口等高附加值方向为主。</p> <p>2、公司电动产品毛利率相比内燃（液力产品）低，如何应对？</p> <p>答：公司考虑电动类产品往高端化、集成化方向发展，如两电合一等，从而提升产品附加值。</p> <p>3、公司湿式驱动桥产品的优势，毛利率情况，主要面向哪些客户？</p>

	<p>答：湿式驱动桥这一产品技术行业内领先，性能优异，使用寿命长（干式驱动桥需要定期维护，湿式驱动桥设计寿命为5年免维护）。毛利率相比普通内燃、电动类产品均要高一些。基于作业安全性、价格等原因，国外客户相对有着更广泛的需求。</p> <p>4、叉车行业电动化趋势是否对公司内燃类业务带来影响？</p> <p>答：目前来看，电动和内燃不存在绝对的替代关系，根据应用场景、作业效率与舒适度、环保与安全等方面的不同要求，电动叉车和内燃叉车在当下具有各自的优势。另外，公司较早电动化方面展开布局，拥有深厚的技术积累及工艺沉淀。并且随着募投项目建成，将有效解决产能不足的问题。</p> <p>5、原材料价格对公司毛利率影响如何？</p> <p>答：公司直接材料在主营业务成本中的占比约为70%左右，原材料价格对公司的毛利率有一定影响。</p> <p>6、公司募投项目的新产能完全释放之后，规模化效应是否提升净利率水平？</p> <p>答：新产能完全投放后，随着自动化水平提升、内部管理水平提升与规模化效应显现，将有助于提升净利率水平。</p> <p>7、海外叉车客户分布情况，与公司开展合作的有哪些，合作进展情况如何？海外客户为何会考虑中国供应商？</p> <p>答：（1）海外叉车客户主要分布在欧、美、日、韩等发达国家和地区，目前已经与公司开展合作的海外品牌包括丰田、凯傲集团、永恒力、三菱重工、斗山、海斯特、克拉克、现代。公司与上述厂商的合作已进入样品送检、小批量量产等具有实质进展的阶段。（2）海外客户考虑转向中国供应商基于两个方面的原因：第一，近年来中国企业在技术、工艺、制造方面的不断追赶与突破，已经在技术上达到了与海外本土供应商一样的水准，局部甚至超越了他们；第二，得益于中国产业链的完备性，中国企业生产的产品具有先天的性价比优势。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年3月