

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：2023-006

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	国泰君安证券、光大证券、星能资产
时间	2023年5月18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年度实现营收65,355.3万元，同比增长2.15%；归母净利润8,163.86万元，同比增长2.62%。2023年一季度实现营收14,898.31万元，同比下降5.17%；归母净利润1,028.17万元，同比下降29.51%。</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、公司一季度业绩同比有所下降的主要原因有哪些？</p> <p>答：主要原因有以下几方面：（1）公司募投项目“新能源物流传动机械及液力传动变速箱建设项目”于2022年底已完成主体建设，厂房及部分固定资产于2023年1月份开始计提折旧；（2）上述募投项目在投入设备等固定资产的同时也投入较多的工装、夹具、刀具等耗材，以上费用计入制造费用，因此导致成本增加。</p> <p>2、公司募投项目预计投产时间？预计产能投放进度如何？该项目产能完全释放之后，规模化效应是否能够提升净利润率水平？</p> <p>答：（1）公司募投项目“新能源物流传动机械及液力传</p>

动变速箱建设项目”预计于2023年下半年正式投产。(2)该项目全面达产尚需一定时间,预期产能完全释放大约需要2-3年。(3)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,将有助于提升净利润率水平。

3、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?

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。

4、公司主要产品毛利率情况如何?电动产品毛利率相比内燃(液力产品)低,如何应对?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?

答:(1)公司主要产品毛利率大致情况如下:机械传动变速箱(含主减速器)约为10%多、液力传动变速箱约为20%多、电动变速箱约为20%不到。(2)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。(3)公司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。

5、叉车行业电动化趋势是否对公司内燃类业务带来影响?目前国内、外叉车电动化渗透情况如何?

答:(1)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,公司较早地在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。(2)近年来,电动叉车占叉车市场比例已经在全球呈不同程度的上升趋势,其中欧洲已持续多年为全球最大电动叉车市场。根据WITS(世界工业车辆统计联盟)统计资料,欧、美主要发达国家电动占比超过60%;国内近几年电动增幅较快,但总体电动化渗透率远低于欧、美主要发达国家水平。

6、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?海外客户的变速箱传统的供应商是哪些?海外客户为何会考虑中国供应商?

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)海外客户的变速箱供应商主要为当地市场的本土供应商。(3)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、

	<p>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> <p>7、公司未来业务发展规划如何？</p> <p>答：以聚焦主业为基础，从市场端来说在公司服务好国内优质客户的同时加快推进与海外客户的合作进程，在全面布局的同时争取优先在局部市场实现突破；从产品端来说在进一步提升现有产品品质的同时，加快研发新产品以及对现有产品的更新升级，在现有产品系列的基础上进一步丰富产品链，尤其是高端电动、液力类产品、湿式驱动桥和桥箱一体类产品，以满足不同客户的需求。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 5 月