

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：2023-007

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	兴业证券、财通基金、安信基金、瀚川投资、天弘基金、兴证全球基金、广发基金、中意资产、万家基金、中信资管、华泰保兴、国寿养老、中泰自营、富国基金、永赢基金、富荣基金、光大保德信基金、中银资管
时间	2023年7月21日 13:30
地点	线上交流
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2003年成立以来，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。目前我们与全球前十大叉车企业中的八家建立了合作关系。</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、2022年公司各类产品营收占比情况如何？</p> <p>答：2022年公司各类产品营收占比情况如下：电动变速箱占20%左右，液力传动变速箱占50%左右，机械传动变速箱约占15%，主减速器约占9%，其余为工程机械变速箱及叉车零配件等。</p> <p>2、公司分产品的单价、毛利率情况如何？</p> <p>答：（1）公司主要产品售价大致情况如下：机械变速箱售价2400元左右；液力传动变速箱4000-6000元左右；电动变速箱1000-7000元左右。（2）公司主要产品毛利率大致情况如下：机械变速箱（含主减速器）约为10%多、液力传动变速箱为20%多、电动变速箱约为20%左右。</p>

3、公司与客户之间的议价方式如何？

答：一般为一年一议。一般在年初进行协商定价，执行过程中根据实际情况会有微调。

4、2023 年公司订单情况如何？

答：一季度，因疫情以及春节等原因，订单同比有小幅减少；二季度，订单情况正常。

5、公司业务中杭叉集团采购金额占比达到多少？杭叉集团采购模式如何？

答：（1）2022 年杭叉集团采购金额占公司营收比为 60% 左右。（2）历年来，公司与杭叉集团均会签订有效期为两年的通用格式框架配套协议，双方关于主要权利义务等的约定属于行业惯例，配套协议中未约定具体交付的产品型号及数量。公司主要根据杭叉集团具体的采购订单载明的产品型号及数量安排生产及发货。

6、公司同行业竞争对手主要有哪些？公司如何考虑价格因素？

答：（1）在国内市场，与公司构成竞争关系的企业主要包括：中国航发中传机械有限公司（叉车变速箱业务由下属控股子公司长沙中传变速箱有限公司开展）、浙江中柴机器有限公司、杭州冈村传动有限公司。公司与以上竞争对手相比，在财务指标、市场份额、技术水平等业务数据、指标方面均具有一定优势。（2）公司与国内竞争对手的竞争主要集中在机械变速箱等低端产品，机械变速箱为公司的低端系列产品，产品技术含量相对较低，销售的型号较为集中，且主要型号产品的工艺及技术成熟，因此市场竞争相对充分。公司为了增强客户黏性，选择在低端产品上适度让利，从而更好的获得下游优质客户。

7、公司海外叉车客户开拓进展如何？

答：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。

8、2022 年公司在韩国市场的拓展情况如何？后续如何进一步开拓市场并扩大业务量？

答：（1）2022 年，公司主要给斗山、克拉克小批量供应液力传动变速箱、电动变速箱及湿式驱动桥等产品，其中湿式驱动桥销量增长较为明显。（2）公司有信心通过不断提升自身研发、创新能力，持续地提供全方位的服务与具有良好性价比的优质产品，从而争取更大的市场份额。

9、公司给凯傲集团和永恒力的供货情况如何？

答：目前，公司主要给凯傲集团和永恒力在我们国内的生产基地小批量供货，供应产品主要为电动变速箱和液力传动变速箱。

	<p>10、公司对于海外业务有何展望？未来海外客户毛利空间如何？</p> <p>答：（1）海外客户多为知名的叉车主机厂，这些客户体量均较大，公司目标是进入这些客户的核心供应链体系。（2）海外客户的毛利会比国内客户要高一些。</p> <p>11、就产品结构而言，公司业务增长趋势如何？</p> <p>答：受益于新能源产业的蓬勃发展，国内电动变速箱增长速度比液力传动变速箱要快一些。公司较早地在新能源叉车传动领域进行布局，积极开发高附加值新产品，重点加速推进两电合一、三电合一等产品应用开发和产业化落地，从而有望提升产品毛利率。此外，高端液力传动变速箱、湿式驱动桥等配套的内燃类叉车在部分用场景下较电动叉车具有一定的优势和不可替代性，因此高端内燃类产品仍有较大的市场需求，且具有良好的毛利水平。</p> <p>12、2023年一季度公司利润下降原因？</p> <p>答：公司募投项目于2022年底部分转固，2023年一季度开始计提折旧，且同步投入较多的工装、夹具、刀具等耗材，上述费用增加导致成本上升，因此利润同比有所下降。</p> <p>13、募投项目进度如何？产能释放节奏如何？预计后续利率水平如何？</p> <p>答：（1）公司募投项目预计在今年三季度全面投产。（2）预计设计产能完全释放需要2-3年。（3）新产能完全投放后，随着自动化水平提升、内部管理提升与规模化效应显现，将有助于提升净利润率水平。</p> <p>14、2022年产品销售均价有所上升的原因？预计未来趋势如何？</p> <p>答：（1）2022年公司产品结构有所调整，机械变速箱与低端电动变速箱销量减少，而湿式驱动桥、主减速器等产品销量增长，所以整体单价有所上升。（2）预计未来随着产品结构的进一步调整和优化，销售均价仍有上升空间。</p> <p>15、公司对下半年国内叉车市场预期？</p> <p>答：随着国内、外经济的复苏，国内新能源产业的持续发展和“走出去”战略的推进以及部分城市出台系列“油改电”政策等因素影响，预计下半年需求端继续积极向好。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年7月