

浙江鼎力机械股份有限公司 投资者关系活动记录表

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 公司现场接待 <input type="checkbox"/> 其他场所接待 <input type="checkbox"/> 定期报告说明会 <input type="checkbox"/> 其他（）	<input checked="" type="checkbox"/> 电话接待 <input type="checkbox"/> 公开说明会 <input type="checkbox"/> 重要公告说明会
参与单位名称	<p>华安基金、招商基金、工银瑞信基金、富国基金、创金合信基金、博时基金、广发基金、圆信永丰基金、国联基金、中金基金、光大保德信基金、合远私募基金、嘉实基金、永赢基金、华宝基金、鸿运私募基金、百达世瑞私募基金、诺安基金、希瓦私募基金、瓴仁私募基金、国泰基金、华西基金、德邦基金、景顺长城基金、财通基金、安联环球投资、德邻众福投资、立格资本、招银国际资产、凯丰投资、笃诚投资、沅杨资产、民生加银资产、尚近投资、理臻投资、易同投资、碧云资本、重阳投资、浩成资产、尚诚资产、和谐汇一资产、源乐晟资产、上海申银万国证券、东方财富证券、中信建投证券、东北证券、中泰证券、华泰证券、华创证券、安信证券、凯基证券、国联证券、中信证券、财通证券、西部证券、浙商证券、瑞银证券、国海证券、西南证券、光大证券、德邦证券、长江证券、野村东方国际证券、国信证券、中航信托、中粮期货有限公司、中银国际证券、杭银理财、农银人寿保险、中邮人寿保险、中国人寿保险、中荷人寿保险、中英人寿保险、美国银行、上海国际信托、韩国投资信托运用株式会社、泰康资产管理(香港)、大和资本(香港)、景林资产、霸菱资产、施罗德投资、兴业银行、淡马锡(香港)金融、贝莱德基金、摩根大通证券、中信里昂证券、加拿大养老基金、高盛、IGWT Investment、JK Capital Management Limited、Comgest、Point72 Hong Kong Limited、Hel Ved Capital Management Limited、Mighty Divine Investment Management Limited、POLYMER CAPITAL SINGAPORE PTE. LTD.、Torq Capital Management (HK) Limited、Macquarie Group、MARCO POLO PURE ASSET MANAGEMENT LIMITED 等共计 259 家机构。</p>	
时间	2023 年 8 月 17 日、2023 年 8 月 21-22 日	
地点	公司会议室	

接待人员姓名	董事会秘书：梁金女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、2023年上半年经营情况介绍</p> <p>2023年上半年，公司实现营业收入30.98亿元，同比增长5.23%；归属于上市公司股东的净利润8.32亿元，同比增长44.87%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润8.15亿元，同比增长46.45%；截止2023年6月30日，公司总资产131.09亿元，同比增长11.08%；净资产76.16亿元，同比增长7.80%。2023年第二季度，公司实现营业收入17.97亿元，同比增长6.23%，归属于上市公司股东的净利润5.12亿元，同比增长35.37%。</p> <p>2023年上半年，公司利润率水平有所提高，毛利率达34.40%，同比增长6.44个百分点；净利率达26.84%，同比增长7.34个百分点，主要系海外收入占比提升、臂式产品毛利率提高、持续推进降本增效，以及受益于原材料成本下降、海运费回落、人民币贬值等外部因素所致。</p> <p>公司稳步推进海外业务，完善海外渠道建设，继续组建海外本土化销售团队，同时积极参加海外展会，接待新老客户陆续访厂。2023年上半年，公司实现海外市场主营业务收入18.63亿元，同比增长12.93%，销售占比达62.92%。</p> <p>公司持续加大臂式产品销售力度，并通过增加电动款臂式产品销售比例及海外臂式销售比例改善臂式产品利润率水平。2023年上半年，臂式产品销售收入占比38.03%，臂式电动款销量占比76.64%，臂式产品综合毛利率26.25%。海外市场推广顺利，增速较快，海外臂式产品销售收入同比增长89.11%。</p> <p>未来公司将继续从挖掘海外市场、关注臂式产品、提升电动化率、落实内部控制、加强研发创新、推进品牌建设等方面入手，着力提升公司综合竞争力，助推公司发展新动能。</p> <p>二、提问</p> <p>1、2023年上半年，公司利润率水平显著恢复，除受益于汇率、原材料等外部因素外，公司层面的主要原因是什么？如何展望未来的利润增长点？</p> <p>答：2023年上半年，毛利率达34.40%，同比增长6.44个百分点；净利率达26.84%，同比增长7.34个百分点。公司层面的主要原因是：1) 公司调整市场结构，境外销售增加且销售收入占比高于境内，境外毛利率高于境内，实现利润端较快增长。2) 公司优化产品结构，臂式海外收入持续增长，同时电动化及附加值高的差异化产品比例提升，臂式毛利率提升，进一步优化利润率。3) 公司持续加强内部管控工作，从供应链管理、工艺流程、品控要求、智能</p>

制造等方面入手，在保证质量的前提下进一步管控成本。未来公司将继续加强以上三方面工作，同时利润率水平也受外部因素影响，敬请投资者同时关注原材料价格、海运费价格以及汇率变化等情况。

2、2023年臂式产品毛利率有所提升，预计何时企稳？公司将如何进一步提高臂式产品毛利率？

答：2023年上半年，臂式产品综合毛利率提升至26.25%，主要系报告期内臂式海外收入持续增长，电动化及附加值高的差异化产品比例提升所致。未来公司将继续调整市场布局，优化产品结构，通过增加境外市场销售以及高米数、高附加值、电动化臂式产品销售，改善臂式产品毛利率。同时，公司持续加强臂式产品成本管控力度，通过精益化管理、智能制造、工艺升级等方式持续提高生产效率，积极发挥智能制造规模化优势。

3、目前臂式产品在海外推广的进展如何？

答：臂式产品海外市场推广顺利，增速较快，2023年上半年海外臂式产品销售收入同比增长89.11%。上半年臂式高空作业平台产品主要出口地区为欧洲，也延伸至部分新兴市场。

4、公司2023年上半年臂式产品电动化率是多少？增程式臂式产品和纯电款相比，主要优势是什么？近期锂电价格下降是否对公司有利？

答：2023年上半年，臂式电动化达76.64%。增程式臂式系列产品延续电动优势，配有增程器可自行充电，适用于无电源工况，解决了户外作业充电难的问题。锂电价格下降对优化电动臂式产品以及电动越野剪叉产品的利润有积极影响。

5、近年来海外发达国家和地区市场需求来源和持续性如何？公司将从哪些方面进一步提升海外市场份额？

答：近年来，全球高空作业平台行业市场需求稳定增长，发达国家和地区更新替换需求稳定，租赁市场保有量及规模持续上升，根据《IPAF Rental Market Report 2023》，2022年欧洲十国高空作业平台租赁市场收入约32亿欧元，同比增长8%；保有量为34.02万台，同比增长5%。受益于美国GDP增长以及政府扩大基建投资的趋势，2022年美国高空作业平台租赁市场在稳定更新替换需求的基础上，表现出强劲的新增需求，实现高基数下的高增长率，租赁市场收入约136亿美元，同比增长15%。保有量为79.43万台，同比增长10%，具体可参见《浙江鼎力机械股份有限公司2023年半年度报告》第三节管理层讨论与分

析之行业情况说明。近年来，各国绿色低碳、新能源政策持续推进，针对柴油款产品的排放标准逐步提高，租赁公司自身绿色转型战略明确，电动款高空作业平台综合使用成本较低，租赁公司更倾向于选择电动款产品。鼎力已率先实现全系列产品电动化，全品类产品型谱已全面完善，新能源高空作业平台在节能环保无噪音、维保便捷成本低等优势基础上兼具大载重、强动力、易运输等特性，产品竞争力强。公司已储备了领先的技术、优质的产品 & 充足的产能，有能力、有信心更好地满足海外市场需求。

6、2023年上半年公司海外市场收入及占比进一步提升，请问公司在海外市场主要的竞争优势体现在哪些方面？

答：2023年上半年，公司实现海外市场主营业务收入18.63亿元，同比增长12.93%，销售占比达62.92%。公司在海外市场的主要竞争优势体现在：

（1）研发设计优势。公司以电动化、模块化、智能化为技术研发方向，早在2016年开始布局电动新产品矩阵，已率先实现全系列产品电动化，有效满足客户对新能源产品的需求。臂式产品工作高度已覆盖16-44米，提供柴油、电动、增程式产品供客户选择，满足不同工况应用场景。目前臂式、剪叉式、桅柱式及差异化等全品类产品型谱已全面完善，优质新品储备丰富，提高公司核心竞争力。

（2）客户服务优势。公司通过成立境外子公司、组建本土团队、搭建前置仓等方式，缩短设备交货期，加快服务响应速度，有效提升客户满意度。公司提出全系列高空作业平台产品质保3年的售后政策，降低客户维保压力。此外，公司站在客户角度出发，从设计端为客户考虑：一方面，公司采用模块化设计，产品部件、结构件通用性强，能够降低客户维护维修成本、配件采购仓储成本，提升维修效率；另一方面，公司所有臂式产品均适用于集装箱运输，提高装运效率，可有效降低运输成本。

（3）生产管理优势。公司拥有全球行业智能化、自动化程度领先的“未来工厂”项目——“大型智能高空作业平台建设项目”，生产能力强，生产效率高，能有效发挥规模化优势，成本管控能力强。公司已实现结构件自制，生产链完善，拥有数字化下料、切割、焊接、喷涂和智能总装生产线，可有效把控部件质量，提高盈利空间。

7、公司如何看待新兴市场？如何做好海外市场开拓和布局工作？

答：高空作业平台新兴市场处于行业发展初期，市场规模较小，产品普及

率较低，但近年来市场需求不断扩大，已成为全球高空作业平台行业的新增长区域。公司凭借卓越的产品质量及稳定高效的售后服务，不断提升市场销售额。公司将继续组建海外本土化销售团队，加快服务响应速度，提高客户满意度，同时积极参加海外展会，提升公司品牌在全球范围内的知名度，不断增强公司海外市场竞争力。目前公司产品已远销全球80多个国家和地区，包括一带一路沿线地区及中东市场，已与多家海外租赁商达成稳定合作。

8、目前国内市场情况如何？今年原材料成本降低，厂商竞争是否更加激烈，公司有何种规划？

答：国内高空作业平台市场正处于成长期，人均保有量较小，产品结构尚不完善，且行业渗透率较低。但是行业发展迅速，未来有较大增长空间。根据《IPAF Rental Market Report 2023》，2022年中国高空作业平台租赁市场实现收入约124.53亿元，同比增长13%；保有量为44.84万台，同比增长36%。国内高空作业平台市场竞争日益激烈，近年来部分中小租赁商在购买新机和资本开支方面较以往相对谨慎，市场短期承压，长期向好。公司坚持提供高品质、差异化产品及优质的售后服务，帮助客户提升其租赁市场竞争力及盈利能力，为客户长期稳定持续发展而考虑，从而增强客户粘性，巩固市场地位。公司模块化能够有效降低维修成本，提升维修效率。公司是国内首家也是目前唯一一家提出全系列高空作业平台产品质保3年（铅酸电池除外）的企业，降低客户维保压力。

9、公司五期工厂设备调试进展如何？

答：公司五期工厂“年产4,000台大型智能高位高空平台项目”仍处于设备调试，待完成后将进入试生产阶段。公司已做好相关产品储备及市场培育、拓展等前期准备工作。

10、目前公司生产及发货情况如何？产品结构是否发生明显变化？

答：公司生产及发货情况正常，目前可实现7分钟下线一台剪叉高空作业平台，半小时下线一台臂式高空作业平台。产品结构整体较为稳定，目前仍以剪叉式产品为主，其次是臂式产品和桅柱式产品。公司将继续加大臂式产品销售力度，优化产品结构，2023年上半年臂式产品销售收入占比达38.03%。

11、“双反”复审有没有新的进展？

答：目前，公司与律师团队正在积极开展“双反”复审相关工作，具体情况敬请关注公司后续披露的进展公告。公司始终坚决维护自身权益，并通过加

	<p>大非贸易摩擦海外市场开拓力度，加快高附加值、差异化新产品的研发，不断开拓新的应用场景，持续加大成本管控力度，不断优化供应链等方式，尽可能减少“双反”调查对公司造成的影响。</p>
--	--