

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 checked="" 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 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	财通基金、国金基金、财通证券、摩根士丹利等。	
时间	2023年11月7日-11月10日	
地点	公司会议室	
接待人员姓名	董事会秘书：梁金女士 证券事务代表：汪婷女士	
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>一、参观四期、五期工厂</p> <p>二、提问</p> <p>1、五期工厂进展情况怎样，新产能什么时候可以释放？</p> <p>答：五期工厂仍在进行设备和产线磨合，预计明年可以进行爬坡生产。</p> <p>2、高空作业平台在海外成熟市场的应用场景有哪些？</p> <p>答：在海外成熟市场，高空作业平台产品下游应用领域广泛且分散，主要应用于工业领域、商业领域和建筑领域，覆盖建筑工程、建筑物装饰与维护、仓储物流、石油化工、船舶生产与维护等场景。</p> <p>3、第三季度公司毛利率快速提升，原因是什么？</p> <p>答：2023年第三季度毛利率提升，主要原因是：（1）第三季度海外收入占比环比提升，海外市场盈利能力优于国内市场；（2）产品结构优化，新品逐渐放量；（3）汇率、原材料成本等外部因素影响；（4）公司持续加强成本管控，特别是臂式产品规模效应逐渐显现。</p> <p>4、公司收购 CMEC 股权是基于什么样的考虑？</p> <p>答：公司拟以自筹资金 46,854,170 美元购买 CMEC 公司 50.2%股权。此前，公司已持有 CMEC 公司 49.8%股权，本次交易完成后，公司将持有 CMEC 公司 100%股权。本次交易能更好的发挥互补优势，增强协同性，符合公司长期战略规划。CMEC 公司旗下 MEC 品牌在北美市场具有知名度且有历史积淀，销售团队经验丰富，与当地租赁公司保持良好的合作关系，能够快速感知当地市场</p>	

环境及客户需求的变化，而鼎力拥有业内领先的研发创新优势及强大的智能制造优势。本次交易完成后，公司拟在北美市场继续采用 MEC 品牌，保持 CMEC 公司现有研发、销售、运营等团队稳定并稳健拓展北美市场。需要提醒的是，本次交易仍需要国内及美国相关政府主管部门核准/备案，最终交割情况请关注公司后续公告。

5、公司模块化设计的优势是什么？

答：公司颠覆传统设计理念，采用模块化设计，产品部件、结构件通用性强，不仅能有效缩短新品研发周期，也有利于降低公司产品生命周期中的采购、物流、制造和服务成本，还便于租赁公司降低维护维修成本和配件采购、仓储成本。租赁公司维修人员只需掌握一款产品的维修技能，便可轻松应对全系列产品的维修保养问题，提升维修效率；同样，只需配备一套易损件，即可轻松应对全系列不同高度设备的突发故障问题。

6、国内外市场的发展阶段和竞争格局不同，公司的销售策略是怎么样？

答：公司坚持两手抓战略，推动国内市场与国际市场共同发展。

一、国内市场方面：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，行业渗透率较低，未来有较大增长空间。同时国内市场竞争日益激烈，近年来租赁商在购买新机方面较以往更为谨慎，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。

二、国际市场方面：发达国家和地区竞争格局稳定，租赁商理念成熟；新兴市场快速发展，高空作业平台普及率提升。公司通过设立分/子公司、搭建前置仓、组建本土服务团队等方式，加快服务响应速度，提高客户满意度。同时，公司深入挖掘客户潜在需求，不断进行自主创新，满足客户差异化需求。

7、公司海外销售规模持续扩大，未来对海外市场有什么展望？

答：经过多年的市场开拓和培育，公司在全球高空作业平台市场赢得了良好声誉，鼎力品牌全球影响力持续提升。公司海外销售规模的增长、客户数量的增多、销售区域的扩大，以及连续多年获得全球高空作业平台制造企业十强、全球工程机械制造商五十强、董事长成为国际高空设备颁奖大会首位中国评委等荣誉，都充分体现了公司的品牌竞争优势和全球市场影响力。未来，公司将继续凭借卓越的技术创新能力、生产制造优势、稳定质量及良好的售后服务等竞争优势，实现对全球市场更深更广的覆盖。同时，公司也将积极开拓除

欧美以外新兴市场。

8、相比海外竞争对手，公司有哪些优势？

答：一、研发设计优势。近年来，绿色低碳已成为全球趋势，租赁公司对高端电动产品需求不断增加。公司早在 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。除电动臂式产品外，公司节能环保、动力强劲的增程式臂式高空作业平台，可有效解决海外客户在户外作业时遇到的充电基础设施不足的困难。

二、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。公司站在客户角度出发，模块化设计增强了产品部件、结构件通用性，降低客户维护维修成本、配件采购仓储成本，所有臂式产品均适用于集装箱运输，降低运输成本。

三、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，产业链完善，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。

9、第三季度臂式产品销售情况如何？臂式产品作为公司未来发展重心，公司将如何进一步提高其毛利率？

答：第三季度臂式新品推广顺利，收入增速较快。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。

10、请问美国“双反”复审进展是否顺利？

答：公司与律师团队正在积极开展美国“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。
--	--