

证券代码：688577

证券简称：浙海德曼



## 浙江海德曼智能装备股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-007

|               |  |
|---------------|--|
| 投资者关系活动类别     | <input type="checkbox"/> 特定对象调研<br><input type="checkbox"/> 媒体采访<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）<br><input type="checkbox"/> 分析师会议<br><input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 电话会议 |
| 参与单位名称及人员姓名   | 通过线上方式参与 2024 年第三季度业绩说明会的投资者   |
| 会议时间          | 2024 年 12 月 2 日 13:00-14:00  |
| 会议地点          | 上证路演中心（网址： <a href="http://roadshow.sseinfo.com/">http://roadshow.sseinfo.com/</a> ）   |
| 上市公司接待人员姓名    | 董事兼总经理白生文先生<br>副总经理兼董事会秘书林素君女士<br>财务负责人何丽云女士<br>独立董事娄杭先生   |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>一、请问“旧产品促销、沙门基地新增产能与设备折旧、普清基地和临港基地的技术改造项目、给予经销商费用支持”这四大方面对利润的影响已经持续了一段时间，预计什么时候会逐渐完成？利润预计在什么时候会开始重新回到正常的增长趋势？谢谢。</p> <p>答：感谢您的提问！公司旧产品促销预计在明年一季度结束。新增产能与设备折旧对利润的影响取决于市场的增长程度，如果市场信心恢复的快，订单充足，公司产能饱和，那么固定成本分摊到单个机型的成本就会变小，毛利</p>   |

|          |   |
|----------|---|
|          | <p>就会提升；如果市场一直处于低迷，则对成本的影响还会继续存在。公司为了拓展市场，加大对经销商的开拓力度，经销收入占比会逐步增多，给予经销商的支持也会持续存在，但是随着营业收入的增加，毛利也会逐步得到提升。</p> <p><b>二、对明年的业绩展望和指引？</b></p> <p>答：感谢您的提问！2025 年大环境不确定要素较多，行业大环境相对吃紧。公司致力于车床领域发展，并在车削细分领域取得了较强的竞争优势。根据目前公司在手订单，以及正在跟踪的客户及项目情况，公司对 2025 年的销售业绩保持乐观。公司已经制定 2025 年经营目标，以及实现经营目标的具体措施。2025 年公司销售市场的主要客户群包括新能源汽车、商用汽车、风电行业、机器人行业（工业机器人和人形机器人）、航空航天、兵器等。这些行业有相当一部分典型零件需要高精度车削加工、车铣复合加工设备。公司将充分发挥在车削领域的优势，以及已经投放市场的 VD 系列、VZ 系列、HTD 系列、Hi 系列的良好口碑，实现 2025 年经营目标，再创新的历史业绩。</p> <p><b>三、公司最新股东人数？</b></p> <p>答：感谢您的提问！截至 2024 年第三季度末，公司股东人数为 2905 户。</p> <p><b>四、今年有哪些项目可以贡献收入和利润</b></p> <p>答：感谢您的提问！2024 年，公司的主要销售增长来自于新能源汽车相关行业企业，尤其是成套项目、自动化相关大型项目。公司于 2017 年策划的战略储备产品在新能源汽车行业发挥了很好的作用，为 2024 年公司销售增长做出了突出贡献。这些机型包括：HTD500、VD7000 系列、VZ7000 系列、Hi5000 系列等。另外，公司新投入市场的大规格数控车床系列也取得了很好的业绩，为公司销售增长做出了突出贡献，包括 T75 系列等。</p> |
| 附件清单（如有） | 无   |
| 日期       | 2024 年 12 月 2 日   |