

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	工银瑞信基金、国投瑞银基金、海富通基金、泓德基金、华安基金、华泰柏瑞基金、嘉合基金、长城基金、嘉实基金、金鹰基金、民生加银基金、创金合信基金、摩根士丹利华鑫基金、光大保德信基金、泉果基金、永赢基金、中加基金、平安资产、国寿资产、璞瑜资本、国君资管、中信建投资管、长江资管、国寿养老、慎知资产、中意资产、彤源投资、煜德投资、星石投资、招银理财、中信建投证券、中信证券、广发证券、马来西亚国库控股公司、Pinpoint 共计 35 家机构。	
时间	2023 年 8 月 23-24 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 style="text-align: center;">一、提问</p> <p>1、海外市场和国内市场发展阶段不同，客户在购买新机时的关注点是否也不一样？</p> <p>答：欧美市场经济发展水平高，安全生产法规严格，高空作业平台市场成熟；国内市场正处于成长期，行业竞争激烈。与国内客户相比，国际成熟租赁商更加关注生产商的产品创新力、品牌影响力，重视产品品质、残值及流通性。近年来随着碳排放要求提升，海外成熟客户对于产品在安全性、节能减排电动化等方面提出了更高要求。</p> <p>2、公司未来对国内市场是什么销售策略？</p> <p>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，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。</p>	

3、目前“双反”复审有新的进展吗？

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。

4、2023年上半年公司海外市场收入及占比进一步提升，与国内其他企业相比，公司在欧美等成熟市场的竞争优势体现在何处？

答：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，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%。国外成熟租赁商的盈利点来自于租金收入、二手残值以及低维修成本。国内企业要进入海外成熟市场，需要在产品认证、知识产权、贸易摩擦等方面都做好应对准备。公司出口产品已通过多项严苛的国际认证，已形成多款系列化、模块化、差异化业内领先的新产品，产品线扩充丰富。公司全球市场布局完善，从技术、销售、采购多维度着力，多点开花，有能力应对国际市场环境变化，抗风险能力强。目前公司产品已远销全球80多个国家和地区，已与多家海外租赁商达成稳定合作。

5、公司新品研发工作进展如何，未来的研发方向是怎么样的，是否会扩展到新的应用领域？

答：为提升市场竞争力，满足国内外客户需求，公司专注产品研发创新，不断完善产品矩阵，高端优质产品储备丰富。目前公司臂式、剪叉式、桅柱式及差异化等全品类产品型谱已全面完善，未来研发重心依然是模块化、电动化、差异化高空作业平台新产品。公司充分把握行业安全、绿色、可持续发展趋势，将继续推出更多节能减排的新能源产品，并坚持严格的质量管理，进一步降低产品故障率。同时，公司将继续挖掘终端市场需求，拓展新的应用场景，提升竞争力和盈利能力。

6、目前臂式产品在海外销售情况如何，主要销往哪些地区？

答：臂式产品海外市场推广顺利，2023年上半年海外臂式产品销售收入同比增长89.11%。海外租赁公司电动化更新替换需求明确，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，客户反馈良好。目前臂式高空作业平台产品主要出口地区为欧洲及其他新兴市场。

7、2023年臂式产品毛利率有所提升，公司将通过哪些途径继续提高毛利率？

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。

8、2023年上半年，公司收入端增速放缓，原因是什么？

答：今年公司没有新增产能，待五期工厂投产后将进一步提升公司产能规模。

9、五期工厂投产后产能布局是否会比较完善？目前五期工厂调试进度如何？

答：公司五期工厂产能规划主要系高米数的臂式高空作业平台、高米数剪叉式高空作业平台及差异化产品，项目投产后将丰富公司产品线，增强差异化优势，提升产能规模。公司五期工厂仍处于设备调试，待完成后将进入试生产阶段。

10、公司利润率水平较高，请问公司在生产端如何落实成本管控工作？

答：一方面公司拥有业内自动化、智能化水平领先的“未来工厂”，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。另一方面公司已实现结构件自制，生产链完善。公司采用闭环生产模式，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、缩短产品交货期、提高盈利空间。

11、公司剪叉产品在海外市场需求如何？公司能否进一步提高其毛利率？

答：公司剪叉产品主要销往海外市场，未来公司将持续拓展销售渠道，积极发展优质新客户；同时加大剪叉新产品的研发推广力度，提升高米数、高附加值、差异化剪叉产品的销售比例，优化产品结构，发展新的利润增长点。