

证券代码：301279

证券简称：金道科技

# 浙江金道科技股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2024 -001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	线上参与公司2023年度暨2024年一季度业绩说明会的全体投资者
时间	2024年05月08日 15:00-17:00
地点	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）网络互动
上市公司接待人员姓名	总经理 金刚强 财务总监 林捷 独立董事 徐维栋 董事会秘书 唐伟将
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 请问公司在2023年度营业收入略有下降的主要原因是什么？</p> <p>答：您好，2023年度营收同比下降0.43%，其中产品销售量同比减少了0.72%。谢谢！</p> <p>2. 请问公司在2023年度的利润分配预案是如何考虑的，是否充分考虑了公司发展和股东利益的平衡？</p> <p>答：您好！为积极回报股东，与股东分享公司发展的经营成果，在保证公司正常经营和健康可持续发展的情况下，根据《公司法》和《公司章程》等相关规定，公司董事会经审慎研究并拟定了2023年度利润分配预案。谢谢！</p> <p>3. 公司在技术创新方面有哪些具体的计划和目标，预计未来会</p>

**有哪些新产品或技术问世？**

答:您好！公司在研发方面一直保持持续投入，紧紧把握行业发展的大趋势，做好相关技术储备的同时积极推动产品不断迭代升级，以巩固公司核心产品与服务的优势竞争力，未来公司将顺应行业发展趋势和市场需求根据实际情况推出新产品。谢谢！

**4. 请问领导，公司“新能源物流传动机械及液力传动变速箱建设项目”目前进展如何，预计何时能够产生效益？**

答:您好！“新能源物流传动机械及液力传动变速箱建设项目”于2023年9月结项，该项目投产时间较短，2024年将处于产能释放阶段，具体情况可关注后续定期报告及相关公告。谢谢！

**5. 针对公司未来的发展，管理层有哪些具体的经营计划和目标？**

答:您好！公司未来将坚持践行“全球领先的传动专家”的发展愿景，以“创新驱动，服务客户”为经营理念，坚持以科技创新为动力的发展思路，以国家战略为导向，结合技术积淀及资源优势，不断夯实现有产品结构并持续优化升级，加强该领域内新技术的研究探索并做好相关技术储备。具体经营计划如下：（1）坚持创新、高效发展模式。不断升级和优化现有产品结构，继续做大做精高端内燃叉车变速箱、湿式驱动桥、电动叉车变速箱等核心产品，在保证产能的同时，不断提升产品质量与服务品质。积极开发高附加值新产品，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。依靠现有技术积累与储备，有侧重的发展工程机械传动装置业务，主要考虑以替代进口等高附加值方向为主。（2）坚定不移地推进国际化战略，以公司良好的技术积淀为基础，通过持续研发创新、强化服务能力、提升产品品质等措施相结合，争取未来几年内进入海外客户的核心供应商体系。（3）努力提升募投项目产能释放与效益转化，增强公司整体竞争力和抗风险能力。（4）进一步提升公司内部管理水平，通过创新管理模式与长效激励机制并行，在降本增效的同时打造一支具备国际化视野和能力的骨干人才队伍，为公司长远发展积蓄动能。（5）继续加强技术研发体系建设，加强与高等院校、行业专家等机构、人士的产学研融合。依托公司现有浙江省企业研发中心、绍兴市博士科研工作站等创新平台，推动理论研究和实践相结合，全过程提升自主研发能力，促进科技成果转化，通过研发和创新巩固公司在行业内的领先地位。谢谢！

**6. 公司净利润和扣除非经常性损益后的净利润均出现较大幅度下降，这是否表明公司的盈利能力有所减弱？后续有什么应对策略？**

答:您好！2023年净利润同比下降的主要因素是公司募投项目投产导致折旧及其他相关费用大幅提升，毛利率下降是次要因素。针对上述情况，公司后续将贯彻并推行精细化的管理理念与完善的流程控制相结合，在有效控制生产成本的同时，保证产品的质量；同时继续坚持研发创新，拓宽产品系列，提升产品附加值；积极开拓海外市场，提升综合服务能力，获取更多优质的客户群体。谢谢！

**7. 公司存在客户集中度较高的风险。针对这一问题，公司是否有计划或正在采取措施来多元化客户基础，以降低对单一或少数客户的依赖？**

答:您好，公司以聚焦主业为基础，在服务好国内优质客户的同时加快推进与海外客户的合作进程，在全面布局的同时争取优先在局部市场实现突破。目前已与丰田、凯傲集团、三菱重工、斗山、克拉克、永恒力、海斯特、现代等开展了合作。今后公司将继续坚定不移地推进国际化战略，以良好的技术积淀为基础，通过持续研发创新、强化服务能力、提升产品品质等措施相结合，争取未来几年进入海外客户的核心供应商体系。谢谢！

**8. 随着全球对新能源叉车需求的增加，公司在电动叉车变速箱领域的研发和市场推广上有哪些布局和计划？**

答:您好！公司非常重视研发创新活动，积极开发高附加值新产品并努力推进电动化集成产品产品等应用开发和产业化落地，同时加快推进与海外客户的合作进程，在全面布局的同时优先在局部市场实现突破。公司目前已与丰田、凯傲集团、三菱重工、斗山、克拉克、永恒力、海斯特、现代等品牌开展了合作，未来将继续坚定不移地推进国际化战略。谢谢！

**9. 公司如何评估当前国际贸易环境对公司产品出口的影响，以及公司采取了哪些措施来应对可能的国际贸易风险？**

答:您好，当前国际贸易环境对公司产品出口未产生重大影响，未来公司将综合考虑相关国家及地区的地缘政治格局、市场环境及需求等方面因素，制定并实施稳妥的措施以应对可能产生的风险。谢谢！

**10. 公司在智能制造和自动化生产线方面的投入如何？这些技**

**术升级对提高生产效率和降低生产成本有哪些积极影响？**

答:您好，公司“新能源物流传动机械及液力传动变速箱建设项目”加大了在智能制造和自动化生产线方面的投入，相关技术和设备的升级有助于局部提升生产效率并降低生产成本。谢谢！

**11. 面对行业内的竞争，公司如何利用自身的技术优势和市场经验，进一步巩固和提升在叉车变速箱行业的市场地位？**

答:您好，公司始终秉持发展战略的前瞻性和可持续性：核心管理团队具有丰富的从业经验，具备较强的战略规划能力和高效的执行能力；公司重视人才队伍建设，不断优化人才成长环境，构建定位清晰、并行有序的职业发展通道，使其充分发挥主观能动性；公司具备的正向研发能力，可以按照主机厂的要求进行持续优化和改进，积极配合客户解决在新产品研发中出现的问题；通过加强与完善知识产权保护体系，发挥自主知识产权优势，并形成持续创新机制，保持技术领先地位；进一步强化在生产过程中积累的齿轮加工技术、噪音控制技术、产品测试等核心技术，提升公司的核心竞争力。谢谢！

**12. 公司是否有计划通过现有项目进一步扩大生产能力或改进生产工艺，以提高产品质量和生产效率？**

答:您好，公司首次公开发行募集资金投入“新能源物流传动机械及液力传动变速箱建设项目”投产，有助于积极推进新能源物流传动机械专用变速装置产品的产业化、规模化、精益化生产；公司高度重视研发创新，不断改进生产工艺、根据行业特点与公司多年来积累的生产经验，不断尝试创造新工装新工艺，以不断提高生产效率，降低生产成本。谢谢！

**13. 公司当前的发展能力您怎么看？**

答:您好！（1）经过多年的市场拓展和培育，公司已经拥有一批稳定的客户群，并且成为互相依赖的战略伙伴。公司主要客户在技术、规模、资金、品牌力方面具有较强的影响力，财务状况稳健，具备较强的抵抗市场风险的能力。优质的客户群体有效提高了公司的盈利能力和抗风险能力，是公司核心竞争力的重要组成部分。公司在与各系列品牌客户合作过程中广泛吸收并积累了不同车型的配套经验，提升了公司的发展潜力。（2）公司在紧密配合主整车厂的过程中，不断按照其最新要求持续优化和改进，进一步增强了变速箱在多种叉车系统中的使用性能，将诸多知名叉车厂商传动系统开发的技术理念和先进工艺方法等运用到产品的开发和制造

过程中，始终能紧跟前沿的技术与先进的工艺。公司自设立以来一直非常注重叉车变速箱行业内高端技术人才和企业管理人才的自主培养与挖掘，并通过一系列有效的聘用、培训和激励机制保障团队稳定。目前，公司已建立了一支由行业内资深技术专家、高级工程师等高级专业人才领衔的技术精湛、经验丰富、团结合作的研发团队，叉车齿轮工艺设计能力、生产管理能力和品质管理能力均已达到行业领先水平。（3）公司自成立以来一直深耕叉车变速箱领域，积累了丰富生产制造经验。一方面，公司在生产实践过程中，不断优化生产工艺，针对公司产品多品种、小批量的特点，通过各类工装夹具自主设计、开发及持续改进，产线排布优化，实现局部自动化，降低了人工差错率，全面提升了柔性制造能力。另一方面，公司依照国际知名叉车主机厂对合格供应商要求，建立了高标准的生产车间。通过自动数控加工中心等国际先进加工设备的引进，有效提升了齿轮等核心部件的整体精度、内在质量、渗碳有效硬化层深度，使得表面硬度、耐磨性、抗冲击性能力方面达到了行业内领先水平。此外，公司通过投入先进的检测试验设备，对生产流程中的各道工序进行监测和有效管理，进一步提升了产品的稳定性及可靠性。（4）公司坚持可持续发展战略，践行研发创新推动企业发展的理念，持续在新品研发、人才引进与培养、国际化战略实施等方面进行布局和优化，整体上具有较强的竞争能力。谢谢！

**14. 公司毛利情况如何？未来如何推进降本增效？**

答：您好！公司2023年产品毛利率为16.45%。公司未来降本增效措施如下：引进和培养高效精干的员工队伍，施行高标准的生产现场管理，将精细化的管理理念、完善的流程控制和先进的生产检测设备相结合，在有效控制生产成本的同时，保证产品的质量；强化柔性生产能力，降低材料、人员、设备等损耗，提高生产效率；继续坚持研发创新，拓宽产品系列，提升产品附加值；积极开拓海外市场，提升综合服务能力，获取优质的客户群体。谢谢！

**15. 各位领导下午好，请问国际市场上的拓展情况如何？公司在海外市场的主要客户和销售渠道有哪些？**

答：您好，公司目前已与丰田、凯傲集团、三菱重工、斗山、克拉克、永恒力、海斯特、现代等国际品牌开展了合作，公司销售渠道为直销。今后公司将继续坚定不移地推进国际化战略，以良好的技术积淀为基础，通过持续研发创新、强化服务能力、提升产品品质等措施相结合，争取未来几年进入海外客户的核心供应商体

	<p>系。谢谢！</p> <p><b>16. 你好，公司股价长期低迷、甚至远低于发行价格，对此公司有什么看法？</b></p> <p>答:您好，公司股价受宏观环境、市场情绪等多种因素影响，公司将立足主业发展，坚持技术创新，努力提升经营业绩，积极落实回购计划，持续现金分红，加强与投资者沟通、交流，力争通过创造优异的业绩实现公司价值不断提升，以更好地回报投资者。谢谢！</p> <p><b>17. 公司的股份回购进行的怎么样了？</b></p> <p>答:您好！截至 2024 年 4 月 30 日，公司通过回购专用证券账户以集中竞价交易方式回购公司股份 208,513 股，占公司总股本的比例为 0.21%，最高成交价为 15.99 元/股，最低成交价为 15.20 元/股，成交总金额为 3,277,858.40 元（不含交易费用）。具体内容请见公司披露于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）的相关公告。谢谢！</p>
附件清单（如有）	
日期	2024年05月08日