

## 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	银华基金、浦银安盛基金、前海开源基金、民生证券、中邮证券、中信资管、大象资管、中金公司等。	
时间	2024年5月29-31日	
地点	公司会议室	
接待人员姓名	董事会秘书：梁金 证券事务代表：汪婷	
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><b>问：二季度公司排产情况如何？</b></p> <p>答：公司目前生产状况正常，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。公司五期新产线尚处于爬坡阶段，逐步释放产能。其余产线均为满产状态。</p> <p><b>问：高空作业平台主要应用场景有哪些？</b></p> <p>答：高空作业平台产品下游应用领域广泛，可覆盖建筑工程、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><b>问：目前全球高空作业平台市场需求情况如何？</b></p> <p>答：高空作业平台能够满足行业发展对于安全性、高效性的核心需求，是传统脚手架等登高设备的升级替代产品。成熟市场设备保有量大，产品结构完善，更新替换需求稳定；中国市场起步较晚，正处于成长期，人均保有量低但增速较快，主要为新增需求；新兴市场规模较小，但近年来增速较快，已成为全球高空作业平台的新增长区域。</p> <p><b>问：近年来公司加大海外市场销售力度，品牌影响力不断提升。请问国际成熟租赁商会重点关注生产商的哪些方面，公司在海外成熟市场有哪些竞争优势？</b></p>	

答：海外成熟租赁商收益主要来自租金收入、二手残值以及低维修成本，因此高度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。公司在海外市场的竞争优势主要体现在：1、公司深耕海外市场多年，了解不同国家法律法规、使用要求及产品需求。公司目前拥有臂式、剪叉式和桅柱式三大系列共 200 多个规格产品，出口产品均已通过 ISO 9001、欧盟 CE（德国 TUV）、澳大利亚 AS/NZS1418、韩国 KC 等国际认证，远销全球 80 多个国家和地区。2、研发创新优势。公司拥有海外研发中心及中国企业研究院，目前持有专利 265 项，其中发明专利 120 项，海外专利 81 项。公司电动款产品相关专利近 240 项，能够有效应对海外客户对于节能减排、清洁生产等方面的高要求。此外，公司全系列臂式产品提供电动、混动、柴动三种动力源，适配多种应用场景，臂式电动化率已提升至 73.36%，帮助产业链上下游协同减碳。3、生产制造优势。公司拥有业内自动化、智能化水平领先的“未来工厂”，结构件自制率高，可有效把控品质。

**问：公司有在海外建厂的计划吗？**

答：公司目前暂无海外建厂计划。

**问：国内市场竞争激烈，公司怎样继续保持市场竞争力？**

答：国内市场竞争日益激烈，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。如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；公司提出全系列高空作业平台产品质保三年的售后政策，有效降低客户维保压力。

**问：公司将如何继续维持高水平毛利率？**

答：2023 年公司毛利率 38.49%，同比增加 7.45 个百分点；2024 年一季度毛利率 41.11%，同比增加 3.52 个百分点。未来公司主要将从以下三方面继续维持高水平毛利率：1）市场布局：境外利润率优于境内市场，公司将积极加大海外市场销售力度，拓宽海外销售渠道；2）产品布局：公司将继续推动产品结构优化，提升电动化、差异化、高附加值产品的研发和销售；3）内控管理：公司将在保证质量的前提下进一步管控成本，继续加强工艺流程、品控要求、智能制造等方面工作，提高运营质量和效益。同时外部环境存在不确定性，敬请投资者关注原材料价格、海运费价格以及汇率变化等情况。

**问：臂式产品毛利率是否有进一步提升的空间？**

答：2023年，臂式产品综合毛利率达30.52%，同比增加9.88个百分点。产品毛利率与客户结构、市场结构、原材料成本、汇率等因素有关，公司将继续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，并通过精益化管理、智能制造等方式提高生产效率，努力发挥臂式规模化优势。

**问：2023年臂式产品电动化率是多少，较去年提升多少个百分点？**

答：2023年臂式产品电动款销量占比73.36%，同比增加11.07个百分点。

**问：公司是如何推进电动化战略的？电动化研发优势主要体现在何处？**

答：公司具有敏锐的市场洞察力和高度的前瞻性，早在2016年开始布局电动新产品矩阵，于2020年推出了新款电动臂式系列，已率先实现全系列产品电动化，是全球首家实现高米数、大载重、模块化电动臂式系列产品制造商。公司深刻落实电动化创新战略，一方面，公司积极践行节能减排理念，通过配备小排量发动机、降低单位油耗的方式，帮助客户减少直接使用成本以及后续的维护维修成本。另一方面，得益于国际一流的研发能力和模块化技术的加持，臂式全系列产品拥有电动及混动两种动力源，满足客户对新能源高空作业平台产品的需求，引领行业电动化进程。