

## 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 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	华泰柏瑞、工银瑞信基金、麦格理证券、Ninety One 共计 4 家机构。	
时间	2023 年 2 月 23 日、2023 年 2 月 24 日	
地点	公司会议室	
接待人员姓名	证券事务代表：汪婷女士	
投资者关系活动 主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>一、参观“大型智能高空作业平台建设项目”</b></p> <p style="text-align: center;"><b>二、提问</b></p> <p><b>1、近年来国内高空作业平台市场保有量上升，目前国内疫情已放开，公司如何看待未来国内市场需求？</b></p> <p>答：国内高空作业平台行业正处于成长期，产品结构以剪叉为主，臂式占比较低，产品结构尚不完善，且行业渗透率较低，目前主要集中在工业厂房、高铁机场等建筑领域，但是行业发展迅速，未来有较大增长空间。国内市场竞争激烈，公司将始终不断进行自主创新提升产品质量、改善产品服务，通过提供高品质、差异化产品打造品牌竞争力，帮助客户提升其租赁市场竞争力及盈利能力，从而增强客户粘性，并不断加强与国内优质客户的战略合作关系，巩固市场龙头地位。同时，2023 年 1 月 1 日起，公司销售的所有产品免保 3 年（铅酸电池除外），进一步降低客户维保压力，提高客户满意度，体现公司对产品质量的信心，持续增强竞争优势。</p> <p><b>2、在全球经济景气度不高、工程机械整体下行的大背景下，高空作业平台需求仍持续增长的原因是什么？</b></p> <p>答：第一，高空作业平台行业下游应用领域广泛且分散，可应用于工业领域、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，以及诸如国家电网、核电站、高铁、机场、隧道等特殊工况，受下游单一行业的影响较小。第二，在人口红利逐渐消退、安全意识提升、施工效率要求提高及施工场景多样化等因素的驱动，国内市场及新兴</p>	

市场高空作业平台普及率提升。第三，海外发达国家和地区市场成熟，存量市场大，更新替换需求稳定。

### **3、公司如何进行全球市场布局？**

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：国内市场竞争激烈，公司始终不断进行自主创新提升产品质量、改善产品服务（全系列产品质保期提升至 3 年），通过提供高品质、差异化产品打造品牌竞争力，帮助客户提升其租赁市场竞争力及盈利能力，从而增强客户粘性，并不断加强与国内优质客户的战略合作关系，巩固市场地位。

（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，进一步完善产品型谱，积极发挥差异化竞争优势。公司与海外租赁商达成稳定合作，客户对鼎力的产品质量、性能、交货期、售后服务等方面都很满意。未来公司将大力推进品牌建设，实现对全球市场更深更广的覆盖，多点开花，提升公司品牌在全球范围内的知名度。

### **4、公司海外市场占比逐渐提升，相比海外竞争对手，公司有哪些竞争优势？**

答：一是产品研发与差异化竞争优势。公司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，目前臂式产品最大工作高度已覆盖 16~44 米，全系列提供电动、混动、柴动三种动力源选择，适配多种应用场景，全方位满足客户需求。公司最新研发推出了高位智能臂式高空作业平台系列、增程式臂架高空作业平台、高位重型越野剪叉系列产品、纯电动剪叉系列产品等多型号、多系列新产品。

二是内控管理与降本增效竞争优势。公司产品自制率高，已基本实现结构件自制，可有效提高盈利空间、把控部件质量、缩短产品交货期，保证生产过程稳定可控。

三是行业领先的高品质服务竞争优势。公司在境外设立多个分/子公司并组建本土团队，搭建前置仓，缩短了设备交货期，加快服务响应速度。同时，2023 年 1 月 1 日起，公司销售的所有产品免保 3 年（铅酸电池除外），进一步降低客户维保压力，提高客户满意度，体现公司对产品质量的信心，持续增强

高品质服务竞争优势。

**5、目前公司海运费情况如何？**

答：目前海运费较去年同期呈现下降趋势，有利于出口。

**6、行业电动化的推动因素有哪些？目前，公司电动臂式在海外的推广进程如何？**

答：在“双碳”背景下，高空作业平台电动化已成为全球趋势。基于国家政策推进、排放标准升级、自身绿色转型战略、综合使用成本较低等多方面考虑，租赁公司在设备选择上越来越倾向于电动款产品。公司臂式高空作业平台在海外推广顺利，海外增速显著。除了电动臂式产品外，公司最新研发推出了增程式臂式高空作业平台，该新产品节能环保、动力强劲，有效解决了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。

**7、公司目前产品结构和未来产品布局是怎么样？**

答：公司产品结构整体较稳定，目前仍以剪叉式产品为主，其次是臂式产品和桅柱式产品。随着臂式产品放量，型谱完善，公司将继续加大臂式产品销售力度，提升臂式产品销售占比。公司未来将加大电动化产品布局，以“新能源、差异化”为核心，研发推出更多高附加值新产品。

**8、公司目前排产情况如何？**

答：公司目前生产状况正常。目前公司可实现 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。

**9、公司臂式产品毛利率能否得到进一步改善？**

答：公司将继续加强臂式产品成本管控力度，积极发挥智能制造规模化优势，目前可以实现半小时下线一台臂式高空作业平台。公司臂式结构件已基本实现自制，可有效把控部件品质和成本，提高盈利空间。同时，公司主动调整市场布局，优化产品结构，通过增加境外市场销售以及电动化、差异化、高米数臂式产品销售，改善臂式产品毛利率。

**10、请问公司“双反”调查进展如何？何时进行复审？**

答：目前，公司与律师团队仍在积极为后续行政复审做准备工作，“双反”复审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。

**11、“年产 4,000 台大型智能高位高空平台项目”目前建设进度如何？**

	<p>答：公司“年产 4,000 台大型智能高位高空平台项目”主体建筑全部完成，已进入制造设备安装阶段。该项目投产后将进一步丰富公司产品线，增强差异化优势，更好提升公司技术水平及产能规模。</p>
--	--