

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	高瓴集团、HSBC Global Asset Management USA、Citigroup Global Markets Asia Limited、Hel Ved capital、Trivest Advisors、China International Capital Corporation Ltd.、William Blair and Co.、Matthews International Capital Management、Black Rock、Lazard asset management、UBS Securities Co. Limited、Pinnacle Investment Management Ltd.、Sumitomo Mitsui DS Asset Management (HongKong) Limited 共计 13 家机构。	
时间	2023 年 3 月 7 日、2023 年 3 月 9 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;">一、参观“大型智能高空作业平台建设项目”</p> <p style="text-align: center;">二、提问</p> <p>1、在全球经济景气度不高、工程机械行业压力较大的背景下，高空作业平台需求仍持续增长的主要原因是什么？</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。</p> <p>2、国内不少企业也开始转向海外市场，与国内同行相比，公司在欧美等成熟市场的竞争优势体现在哪些方面？</p> <p>答：欧美发达国家和地区高空作业平台市场成熟，主要需求来源为存量的</p>	

更新替换，产品应用普及率高，租赁商理念成熟。国外成熟租赁商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，这要求国内企业需要在产品认证、知识产权、贸易摩擦等方面都做好应对准备。公司新产品研发布局早，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。公司出口产品已通过多项严苛的国际认证并销往全球 80 多个国家和地区。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。

3、2022 年公司销售重心又转到海外市场，相比海外竞争对手，公司有哪些竞争优势？

答：一是产品力优势。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，客户反馈良好。

二是成本管控优势。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。

三是客户服务优势。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。

4、公司“双反”调查后续进展情况如何？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。

5、目前外部环境好转，公司臂式产品毛利率能否得到进一步改善？

答：公司将进一步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。

6、公司目前臂式最大工作高度达已达 44 米，这样高米数的大型设备进入集装箱时需要进行拆卸吗？

答：不用。公司所有臂式产品（16-44 米）均适用于集装箱运输，公司是业内首家实现高米数臂式产品能以整机形态进入集装箱的企业。集装箱运输可有效降低运输成本，提高装运效率，缩短设备交货期，尤其在海运运力紧张、运费高涨的情况下，尽显易运输的设计优势。

7、公司如何看待国内市场未来几年需求情况？在激烈的竞争环境下，国内市场如何继续保持竞争力？

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，巩固市场地位。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，持续增强竞争优势。

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、“年产 4,000 台大型智能高位高空平台项目”目前进度怎么样？该项目主要生产的是哪些产品？

答：公司“年产 4,000 台大型智能高位高空平台项目”目前主体建筑全部完成，已进入制造设备安装阶段。该项目主要生产智能高位电动臂式（36-50 米）/剪叉式（33-36 米）及差异化高空作业平台，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。