

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	T Rowe Price、Black Rock、兴银理财、华宝证券、招商证券、广发证券、兴业证券、沔杨资管、海南希瓦私募基金共计 9 家机构。	
时间	2023 年 2 月 8 日、2023 年 2 月 10 日	
地点	公司会议室	
接待人员姓名	董事会秘书：梁金女士 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 style="text-align: center;">1、公司 2022 年业绩预增的主要原因是什么？</p> <p>答：一是海外市场客户需求增加，公司积极加大海外市场销售力度，适时建立多个海外子公司并组建本土团队，多点开花，进一步拓宽海外销售渠道，实现海外市场销售收入及利润较快增长。二是公司不断加深、加强电动化、差异化产品发展路线，积极响应客户需求，凭借领先的研发创新优势、智能制造优势、品牌价值优势和营销服务优势持续提升产品市场竞争力，实现经营业绩较好增长。三是受益于原材料价格、海运费、汇率等外部环境因素的正向影响。</p> <p style="text-align: center;">2、公司目前排产情况如何？</p> <p>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。</p> <p style="text-align: center;">3、公司认为推动海外市场电动化的因素有哪些？公司电动臂式在海外市场的推广进程如何？</p> <p>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</p>	

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。

4、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：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，因此国外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。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。

5、与海外厂商相比，公司的竞争优势体现在何处？

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。

6、公司目前产品结构和未来产品布局是怎么样的？

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。

7、公司电动臂式产品的优势体现在哪些方面？

答：公司电动臂式系列具有节能环保无噪音、安全实用动力强、维保便捷易运输、长续航更经济等诸多优势。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。公司臂式产品采用模块化设计，产品部件、结构件通用性强，不仅能有效缩短新品研发周期，也有利于降低公司产品生命周期中的采购、物流、制造和服务成本，还便于租赁公司降低维护维修成本和配件采购、仓储成本。租赁公司维修人员只需掌握一款产品的维修技能，便可轻松应对全系列产品的维修保养问题，提升维修效率；同样，只需配备一套易损件，即可轻松应对全系列不同高度设备的突发故障问题。此外，公司所有臂式产品均适用于集装箱运输，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。

8、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？

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。

9、目前国内疫情已有序放开，加之近年来国内高空作业平台市场保有量及收入上升，公司如何看待未来国内市场需求？

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。

10、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。

11、请问公司“双反”调查复审的进展如何？

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。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。

12、“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？

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。