浙江鼎力机械股份有限公司 投资者关系活动记录表

	☑公司现场接待	□电话接待
投资者关系	□其他场所接待	□公开说明会
活动类别	□定期报告说明会	□重要公告说明会
	□其他 ()	
参与单位名称	交银施罗德基金、长江证券、华泰资产	
时间	2024年5月23-24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	一、参观四期、五期工厂	
	二、提问	
	问:请问公司现在的生产情况如何,产能利用率有多少?	
	答: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。	
	问:未来公司有什么样的市场计划和产品计划?	
	答:市场布局方面,公司将继续实施全球化战略,加大海外市场销售,积	
	极开拓新兴市场,实现对全球市场更深更广的覆盖。产品布局方面,公司将继	
	续以臂式产品作为未来发展重心,提升臂式产品收入占比。	
	问:在海外成熟市场,高空作业平台主要应用在哪些领域,海外成熟客户	
	在产品选择方向更倾向于考虑哪些因素?	
	答:在海外成熟市场,高空作业平	台产品下游应用领域广泛且分散,主要
	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、船舶生产与维护等场景。国际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。近年来随着碳	
	排放要求提升,海外成熟客户在产品安全性、节能减排电动化等方面提出了更	
	高的要求。	
	问:相比海外竞争对手,公司有哪些	些优势 ?
	答:一、研发设计优势。近年来,	绿色低碳已成为全球趋势,租赁公司对

高端电动产品需求不断增加。公司拥有海外研发中心及中国企业研究院,目前 持有专利 260 余项,其中发明专利 120 余项,海外专利 80 余项,电动款产品相 关专利近 240 项。臂式产品工作高度已覆盖 16-44 米,全系列臂式提供电动、 混动、柴动三种动力源,适配多种应用场景。公司臂式、剪叉式、桅柱式及差 异化等全品类产品型谱已全面完善,优质新品储备丰富。

二、客户服务优势。公司通过成立境外子公司、组建本土团队、搭建前置仓等方式,缩短设备交货期,加快服务响应速度,有效提升客户满意度。公司站在客户角度出发,模块化设计增强了产品部件、结构件通用性,降低客户维护维修成本和配件采购仓储成本; 所有臂式产品均适用于集装箱运输,降低运输成本。

三、生产管理优势。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: 国内市场竞争日益激烈,公司如何应对?

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。

问: 臂式产品在海外销售情况如何, 其毛利率是否有进一步提升的空间?

答: 2023 年,海外市场臂式产品推广顺利,增速较快,海外臂式产品销售收入同比增长 141.28%。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:增程式臂式产品有什么应用优势?

答:公司研发推出的节能环保、动力强劲的增程式臂式高空作业平台,配有增程器可自行充电,能够有效解决海外客户在户外作业时遇到的充电基础设施不足的困难,满足客户对新能源高空作业平台产品的使用需求。

问:公司模块化设计的优势体现在哪些方面?

答:公司采用模块化设计,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。

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。