

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，海外成熟客户对于产品在安全性、节能减排电动化等方面提出了更高要求。

问：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。

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，满足客户差异化需求。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。

问：请问公司产品竞争优势主要体现在哪些方面？

一、公司产品型谱完善，凸显差异化竞争优势。公司全品类产品型谱已全面完善，拥有臂式、剪叉式、桅柱式三大系列共 200 多款规格的产品。公司臂式系列产品最大工作高度已覆盖 16-44 米，最大荷载 454kg，全系列包含电动、混动、柴动三种动力源，适配多种应用场景；公司剪叉式系列产品最大工作高度达 32 米，最大荷载 1000kg。此外，公司拥有 1500kg 大吸力纯电动玻璃吸盘车、路轨两用轨道高空车、无油设计纯电套筒等众多高品质、差异化产品，满足市场需求。

二、公司依托鼎力海外研发中心及国内研究院，研发实力行业领先。目前公司持有专利 260 多项，其中发明专利 120 多项，海外专利 80 多项。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。同时，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，有效降低运输成本，提高装运效率，缩短交货期。

三、公司电动化优势显著，引领行业绿色、安全、可持续发展。公司早在

2016 年开始布局电动新产品矩阵，率先实现全系列产品电动化，并不断加深、加强电动化发展，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。公司新能源高空作业平台兼具节能环保无噪音、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，能满足国家电网、高铁、机场、居民小区等对环保排放有严格要求的领域。公司特别研发推出的增程式臂式产品，有效解决客户在户外作业时遇到的充电基础设施不足的困难，市场反馈良好。

问：2023 年臂式产品销售情况如何？臂式产品毛利率是否可以得到进一步提升？

答：2023 年，公司臂式产品销售收入占比达 41.04%，同比增加 13.23 个百分点；臂式电动款销量占比达 73.36%，同比增加 11.07 个百分点；臂式产品综合毛利率达 30.52%，同比增加 9.88 个百分点。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%。臂式产品作为未来发展的主导产品，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，并积极发挥规模化优势，持续加强臂式产品成本管控力度。

问：公司是否打算在海外建厂？

答：公司目前暂无海外建厂计划。

问：公司投资新建“年产 20,000 台新能源高空作业平台项目”的原因是什么，建设周期多久？

答：高空作业平台行业全球电动化、绿色化、智能化发展趋势愈发明显。公司年产 20,000 台新能源高空作业平台项目，型号主要是新能源剪叉系列。目前的剪叉生产线在工艺布局、生产设备等方面无法满足新产品生产要求，因此计划建设该项目。该项目投资总额为 17 亿元，建设周期为 36 个月。