

## 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	<p>中欧基金、招商基金、工银瑞信基金、华安基金、安信基金、创金合信基金、泓德基金、圆信永丰基金、易方达基金、华泰保兴基金、广发基金、富国基金、华夏基金、兴银基金、泰达宏利基金、浙商基金、银河基金、博道基金、博时基金、华泰柏瑞基金、上海勤辰私募基金、浙商基金、富安达基金、鹏华基金、诺德基金宝盈基金、红土创新基金、中金公司、嘉合基金、嘉实基金、汇添富基金、华商基金、尚正基金、安信证券、申万宏源证券、招商证券、彤源投资、上海弘尚资产、淡水泉投资、中信建投、杭银理财、沅杨资产、聚鸣投资、兴证全球基金、招银国际、瑞士信贷、富瑞香港、汇丰银行、花旗银行、交银施罗德基金、J.P. Morgan、Morgan Stanley、BlackRock、Macquarie Group Limited、Neo criterion、Goldman Sachs、Allianz Global Investors Asia Pacific Limited、CICC、UBS、BlackRock AM North Asia Limited、Comgest-CBF-Magellan、Polymer Capital Management、Longrising Prosperous China Fund、Point 72、China AMC HK、Invesco Hong Kong Ltd、Polymer Capital Management 等共计 146 家机构。</p>	
时间	2023 年 4 月 26 日、2023 年 4 月 27 日	
地点	公司会议室	
接待人员姓名	董事长：许树根先生 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;"><b>一、2022 年度及 2023 年第一季度经营情况介绍</b></p> <p>公司 2022 年营业收入 544,515.26 万元，同比增长 10.24%；归属于上市公司股东的净利润 125,724.00 万元，同比增长 42.15%；综合毛利率 29.42%，同比增加 1.57 个百分点；净利率 23.09%，同比增加 5.18 个百分点。2023 年第一</p>	

季度营业收入 130,176.10 万元，同比增长 3.88%；归属于上市公司股东的净利润 31,946.17 万元，同比增长 63.24%；毛利率 37.59%，同比增加 8.39 个百分点；净利率 24.54%，同比增加 8.92 个百分点。

2022 年净利润增长，主要原因是：1) 公司调整市场结构，积极加大境外市场销售力度，境外销售增加且销售收入占比高于境内，境外毛利率高于境内，实现利润较快增长。2022 年，公司实现海外市场主营业务收入 338,786.52 万元，同比增长 71.21%，销售占比达 64.80%，较 2021 年提升 23.19 个百分点。2022 年，公司境外毛利率 33.68%，境内毛利率 21.58%，相差 12.1 个百分点。2) 公司调整产品结构，加大新品推广力度，电动化及附加值高的差异化产品比例提升。2022 年，臂式电动化率增至 62.29%，同比增加 4.12 个百分点。3) 公司大力开展降本增效工作，从供应链管理、工艺流程、品控要求、智能制造等方面入手，进一步降低运营成本，提高运营质量和效益。4) 原材料成本下降、海运费回落等外部因素，利好综合毛利率水平。

## 二、提问

**1、2023 年一季度公司生产及发货情况如何？产品结构是否发生明显变化？**

答：公司生产及发货情况正常，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。产品结构整体较为稳定，未发生较大变化，目前仍以剪叉式产品为主，其次是臂式产品和桅柱式产品。2022 年臂式产品收入占比为 27.81%，同比下降 6.8 个百分点，主要系国内销售收入减少所致。随着臂式产品放量，型谱完善，未来公司将继续加大臂式产品销售力度，优化产品结构。

**2、公司在美国拉斯维加斯展会上表现亮眼，请介绍参展的新产品情况？**

答：公司携众多前沿电动化新品参与拉展，现场吸引包括北美、欧洲等地区头部租赁公司莅临，客户好评如潮，多家租赁公司已明确下单。一方面，公司积极践行节能减排理念，通过配备小排量发动机、降低单位油耗的方式，帮助客户减少直接使用成本以及后续为维护维修成本。另一方面，得益于国际一流的研发能力和模块化技术的加持，臂式全系列产品新增电动及混动两种动力源，满足客户对新能源高空作业平台产品的需求，引领行业电动化进程。

**3、2022 年臂式毛利率上升，后续是否还有提升空间？**

答：2022 年臂式产品境外收入增速加快，为 122.24%，境外占比提升，境外毛利高于境内，市场结构调整，臂式毛利率增至 20.64%，同比增加 2.48 个百

分点。公司将通过增加高米数、高附加值、电动化臂式产品销售比例及境外市场销售比例改善臂式产品毛利率，同时将进一步加大成本管控力度，通过精益化管理、智能制造、工艺升级等方式持续提高生产效率，有效发挥规模化优势，提升臂式毛利率。

#### **4、2022 年臂式产品在海外市场销售情况如何？**

答：臂式高空作业平台产品主要出口地区为欧洲，2022 年也延伸至部分新兴市场。2022 年臂式产品在海外市场推广顺利，臂式产品境外销售收入同比增长 122.24%。海外租赁公司电动化更新替换需求明确，公司新产品储备丰富，除电动臂式产品外，公司还推出了节能环保、动力强劲的增程式臂式高空作业平台，可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。

#### **5、2022 年公司主要产品电动化率情况如何？近期锂电价格下降是否对公司有利？**

答：2022 年，公司稳步推进电动化核心战略，所有电动款产品销量占比达 95.44%，其中臂式产品电动化率 62.29%，同比增长 4.12 个百分点；剪叉产品、桅柱产品维持高电动化率，分别为 97.22%及 100%。锂电价格下降对优化电动臂式产品以及电动越野剪叉产品的利润有积极影响。

#### **6、国内市场竞争环境日益激烈，公司如何看待国内市场未来需求？**

答：国内市场竞争激烈，公司将进一步完善营销网络，培育和维护优质租赁客户，并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。公司是业内首家也是目前唯一一家提出全系列高空作业平台产品质保 3 年的企业。未来，公司依旧坚持两手抓战略，灵活推动国内外市场共同发展，以期形成“齐头并进、多点开花”的全球市场格局。

#### **7、预计何时开展“双反”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，具体“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。

#### **8、“年产 4,000 台大型智能高位高空平台项目”已经竣工，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，已进入制造设备调试阶段。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。