

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	中信证券、大成基金、瑞银资管、摩根士丹利、East Capital Asia Ltd 等。	
时间	2023 年 11 月 13 日-11 月 15 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>一、参观四期、五期工厂</p> <p>二、提问</p> <p>1、近年来公司盈利能力逐步提升，未来公司将从哪些方面继续提升利润水平？</p> <p>答：市场方面，境外利润率优于境内市场，公司将积极加大海外市场销售力度，拓宽海外销售渠道，同时积极开拓除欧美以外的新兴市场；产品方面，公司将加强电动化、差异化、高附加值产品研发创新；内控方面，公司将继续推进降本增效工作，从供应链管理、工艺流程、品控要求、智能制造等方面入手，在保证质量的前提下进一步管控成本，提高运营质量和效益。</p> <p>2、公司收购 CMEC 股权是基于什么样的考虑？</p> <p>答：公司拟以自筹资金 46,854,170 美元购买 CMEC 公司 50.2%股权。此前，公司已持有 CMEC 公司 49.8%股权，本次交易完成后，公司将持有 CMEC 公司 100%股权。本次交易能更好的发挥互补优势，增强协同性，符合公司长期战略规划。CMEC 公司旗下 MEC 品牌在北美市场具有知名度且有历史积淀，销售团队经验丰富，与当地租赁公司保持良好的合作关系，能够快速感知当地市场环境及客户需求的变化，而鼎力拥有业内领先的研发创新优势及强大的智能制造优势。本次交易完成后，公司拟在北美市场继续采用 MEC 品牌，保持 CMEC 公司现有研发、销售、运营等团队稳定并稳健拓展北美市场。需要提醒的是，本次交易仍需要国内及美国相关政府主管部门核准/备案，最终交割情况请关</p>	

注公司后续公告。

3、目前臂式产品在海外销售情况如何，怎样进一步提高其毛利率？

答：目前臂式产品在海外市场推广顺利。公司将继续调整市场布局，优化产品结构，通过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，改善臂式产品毛利率。同时，公司持续加强臂式产品成本管控力度，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，积极发挥智能制造规模化优势。

4、近年来公司接连推出众多新品，请问公司产品的竞争优势有哪些？

答：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、公司依托鼎力欧洲研发中心（意大利、德国）及国内研究院，研发实力行业领先。一方面，公司颠覆传统设计理念，采用模块化设计，全系列同平台研发，产品部件、结构件通用性强，能够降低配件仓储成本及维护维修成本，提升维修效率。另一方面，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。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。

5、五期工厂进展情况怎样，新产能什么时候可以释放？

答：五期工厂仍在进行设备和产线磨合，预计明年可以进行爬坡生产。

6、近期听闻欧盟对进口自中国的移动式升降作业平台开展反倾销调查，是否对鼎力在欧盟国家的销售产生影响？

答：目前公司在欧盟销售一切正常，未有影响。

7、公司海外销售规模持续扩大，未来对海外市场有什么展望？

答：经过多年的市场开拓和培育，公司在全球高空作业平台市场赢得了良好声誉，鼎力品牌全球影响力持续提升。公司海外销售规模的增长、客户数量的增多、销售区域的扩大，以及连续多年获得全球高空作业平台制造企业十强、全球工程机械制造商五十强、董事长成为国际高空设备颁奖大会首位中国评委等荣誉，都充分体现了公司的品牌竞争优势和全球市场影响力。未来，公司将继续凭借卓越的技术创新能力、生产制造优势、稳定质量及良好的售后服务等竞争优势，实现对全球市场更深更广的覆盖。同时，公司也将积极开拓除欧美以外新兴市场。

8、近年来，国内人口红利正逐渐消退，登高安全法规不断完善，公司对国内市场是什么销售策略？

答：国内高空作业平台市场正处于成长期，人均保有量较小，产品结构尚不完善，行业渗透率较低。近年来，在人力成本提升、安全意识提高、施工效率要求提升、排放标准趋于严格以及应用场景多样化等因素的驱动下，国内高空作业平台行业及租赁市场快速发展，未来有较大增长空间。同时国内市场竞争日益激烈，近年来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。

9、请问美国“双反”复审进展是否顺利？

答：公司与律师团队正在积极开展美国“双反”复审相关工作，具体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，尽可能减少美国“双反”调查对公司造成的影响。

10、公司利润率水平较高，请问公司在生产端如何落实成本管控工作？

答：一方面公司拥有业内自动化、智能化水平领先的“未来工厂”，生产能力强，生产效率高，能有效发挥规模化优势，成本管控能力强。另一方面公司已实现结构件自制，生产链完善。公司采用闭环生产模式，拥有数字化下料、切割、焊接、喷涂和智能总装生产线，可有效把控部件质量、缩短产品交货期、提高盈利空间。