

证券代码：002896

证券简称：中大力德

宁波中大力德智能传动股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2021-02

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____ <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
时间	2021年4月8日 下午 15:00-17:00
参与单位名称及人员姓名	通过全景网“投资者关系互动平台”参与公司2020年度业绩说明会的投资者
地点	全景网“投资者关系互动平台” (http://ir.p5w.net)
上市公司接待人员姓名	董事、总经理：宋小明 独立董事：叶建荣 董事会秘书：伍旭君 财务总监：方新浩
投资者关系 活动主要内容介绍	<p>一、交流内容</p> <p>1、问：谐波减速器属于一个同质化严重的产品吗？有壁垒吗？如果有，具体是哪些方面的因素呢？加工设备还是成本还是技术专利？</p> <p>答：您好：生产谐波减速器对技术、检测、设备投入要求较高，具有一定的准入壁垒。</p> <p>2、问：千言万语，公司目前的市值水平，还不能令投资者满意，投资者也没得到回报，希望管理层继续努力，创造更好业绩！</p> <p>答：您好！市场的需求、投资者的期望就是我们努力的方向和目标。我们一直在努力，我们有能力有信心，创造越来越好的业绩，回报客户和投资者的信任。</p> <p>3、问：请问董事长，公司近几年业绩都是平稳增长的态势，公司针对2021年的整体发展有什么策略？</p>

答：您好，公司围绕发展战略，会继续加大研发投入，提升产品创新力及竞争效能，拓展产品营销渠道，实现企业经营目标。谢谢。

4、问：公司正常生产 RV 已达 4-5 年，请问现在我厂的 RV 平均寿命有达 1 万小时吗？另现在的 RV 新增客户与存量客户的收入比例大致是多少？

答：您好！我们公司 RV 减速器具有较高的一致性和稳定性及性价比。随着市场的发展，新客户每月都在增加中。

5、问：对比 2011、12 年上市的公司，很多在牛市普遍涨了 10 倍 20 倍，那我们中大力德公司的市值，管理层有无涨 10 倍 20 倍 50 倍的决心，提振全员士气、信心、公司形象？

答：您好！我们公司的管理层对于经营好企业是非常投入和敬业的，我们每年、每月都有发展目标，我们对于企业的高效发展具有坚定的信念。

6、问：现有庄操作手法凶狠，慢涨急跌，严重影响公司形象，贵公司是否有市值管理计划，做好投资者关系维护。

答：您好，公司会结合企业经营发展战略规划，多渠道多方式增强与投资者的互动交流，做好市值管理工作，谢谢。

7、问：公司在引入战略投资者方面有何想法？

答：您好！随着公司的快速发展，必然会与更多的战略投资者进行合作，我们会根据企业发展的实际需要，适时做出相应的决策。

8、问：2020 年的 rv 减速器销售同比增长还是减少？从年报上，感觉国产替代不如预期呢？

答：您好！2020 年的 RV 减速器，与上年同比有一定增长，与预期有一定差距，主要是市场受疫情影响较大。但是，今年的发展势头很好。

9、问：一季度报会有亏损吗？

答：您好：目前公司产品处于供不应求状况，公司通过内部挖潜，提高产品销售单价的方式消化外部不利因素，最大限度确保公司盈利空间。

10、问：管理层能不能增持增强投资者信心？

答：您好，感谢您的建议。

11、问：公司是否有信心成为减速机行业的第一名。

答：您好：公司将进一步加大研发投入，壮大研发队伍，通过对新工艺和新技术的研发，巩固技术优势，开发出技术水平更高、应用领域更为广泛的新产品，以高附加值的产品不断满足客户个性化的市场需求，完善“减速器+电机+驱动器”一体化机电产品的布局，全面提升公司的核心竞争力，从而促进公司整体盈利水平的提升。

12、问：公司目前产品竞争优势有哪些？

答：您好，通过不断技术创新和产品升级，产品可应用于工业机器人、太阳能光伏跟踪系统、电动叉车、AGV 无人搬运车、自动分拣系统、服务机器人等高端领域。目前公司拥有细分产品已达上千种。公司不仅能满足客户对标准化产品的需求，而且能根据客户的个性化要求，定制生产规格、型号不同的产品。公司齐全的产品系列，完备的产品结构，能够为客户提供一站式服务。对公司来说，实现了对具有多种产品需求客户的资源共享，拓展了销售渠道，增加了客户粘性。

13、问：对比半年报、年报看下半年营收增 9300 万（28%），而营业成本也约增 9300 万（40%），除去运费转列等，我估算后成本还是多增 1200 万。看 Q3 情况还算正常，那么这个 1200 万差不多可以认为是 Q4 里的材料涨价等因素造成的。 请问：公司如何应对这材料涨价和人民币升值（汇兑损益 330 万）影响？有考虑过“套期保值”吗？

答：您好！我们公司的应对措施，主要是：在适当提高产品销售价格的同时，眼睛向内，练内功，挖内潜，降成本，增效益。目前没有“套期保值”考虑。

14、问：财务总监，请问公司此前拟公开发行 2.7 亿元可转债，可否描述一下公司的战略远景？

答：您好：公司一直聚焦于机械传动与运动控制应用领域核心基础零部件的市场布局，以“实现自动化应用的无限可能”为愿景，致力于发展成为国内一流的动力传动与运动控制应用解决方案提供商。公司未来将不断完善“减速器+电机+驱动器”机电一体化产品的布局，加速核心基础零部件的国产化进程，为实现我国工业自动化领域核心零部件的自主可控贡献力量。

15、问：如果如您所说，是计提销售返利和年终奖，叠加原材料上涨所致，那么 19 年四季度偏差为什么没那么大？且今年一季度只存在涨价问题，今年疫情问题好转，那么一季度业绩增速能达到强制披露条件吗？

答：您好，公司 20 年度销售返利及年终奖等较上年度都有所增长，且 19 年四季度原材料价格上涨的影响较小，公司会根据经营情况和法律法规相关规定，做好信息披露工作，谢谢。

16、问：去年海外收入明显下滑，除了受到疫情影响外，，会不会还有哪些因素影响，比如竞争对手，以及公司产品竞争力下降等等？今年海外市场能不能反弹？谢谢！

答：您好：去年海外收入减少，主要受疫情的影响，随着疫情的缓解，今年海外收入预期会增加，2021 年第一季度海外收入同比将会增加。

17、问：宁波大学的 500 万捐赠，相比你们的业绩，这样大额的捐赠，有征求过投资者的意见吗？

答：您好！与宁波大学科技学院的合作，是基于公司未来人才培育和技术创新的需要所做的战略选择，有形资本的投入，将会产生无形的培加效应，促进企业的更大发展。

18、问：贵公司以前年度 RV、谐波两款产品处于亏损状态，2021 年是否可以实现盈利？

答：您好，公司会通过提高产品价格、内部控制成本等方式，保持产品的盈利水平。

19、问：1、公司年报中披露，应用新的收入准则，将运输费从销售费用重分类至营业成本披露，导致销售费用中运输费今年为 0，本年该重分类的运输费金额是多少？ 2、重分类后，即使把营业成本销售费用一起看，四季度营业收入和三季度差不多，但营业成本销售费用大幅增加了 2000 多万，请问增加的这 2000 万是什么费用？

答：您好：本年重分类的运输费金额为 995.15 万元，同比下降 23.3%，主要系海外售后这块运输费减少。第四季度，公司整体营业成本、费用增加的原因如下：1、下半年以来受国内产业链供应紧张等因素影响大宗原材料价格不断上升，公司产品生产流程长，原材料价格上涨对成本的影响有一个过程，对第四季度影响较大；第二、2020 年在全体同仁的共同努力下，公司克服了疫情困难，实现了销售收入和利润的增长，高端人才也不断加入公司，全年经营目标和研发目标完成情况良好，第四季度计提的销售返利和年终奖增加。

20、问：公司 2020 年营收净利双增，如何保持这个增长的势头？

答：您好，公司会继续围绕中长期发展战略目标，加强企业管理各个环节的创新与发展，继续推动企业提质增效，谢谢。

21、问：2020 年人民币大幅升值，公司汇兑损失高达 300 万元，2021 年汇率将呈现双向波动走势，公司是否有计划采用财务中性策略，进行远期锁汇等套期保值交易，管控成本锁定利润，防范汇率风险。

答：您好：公司密切关注汇率的变化，尽量减少汇率波动的影响。利用金融市场“套期保值”对人才、风控和资金的要求较高，需要在相应的人才、机制建设完成并从充分研究的基础上才能实施，公司对此目前持相对审慎的态度。

22、问：请问利用可转债款的项目，现在开始运转没有？

答：您好：本次可转债募投项目已完成项目的立项和环评，募集资金到

位前,公司将根据项目建设的轻重缓急利用自有资金先行投入,目前项目尚未建成开始运转。

23、问:公司产品的市场占有率接下来几年能不能稳定增长。

答:您好:公司目前发展情况良好,公司未来将进一步加大技术研发、扩大产能,努力实现市场占有率和利润水平的提高。

24、问:一是公司新闻宣传这块不够重视,微信平台没有做到经常更新公司经营信息;二是公司当前的市值,股价也是持续低迷,现在的资本市场,有好业绩不一定涨,真是要有顶层设计去运作,中大力德管理层准备如何回报投资者?

答:您好!我们正在对公司进行整体设计和策划,提升公司整体形象。同时,我们认为努力提升企业经营业绩,把企业持续经营好、发展好才是对投资者最好的回报。目前,公司在人才队伍建设、产品一体化开发、生产能力提升、智能化制造、信息化管理方面稳步推进。

25、问:请问今年谐波减速器销售收入如何?

答:您好:2020年谐波减速器刚开始小量生产,用户反应良好,估计2021年销售收入会大幅度上升。

26、问:公司2021年以来已3次股价跌停,慢涨暴跌的走势一定程度上打击了投资者信心,损害了公司形象,公司经营情况良好,前景广阔,公司是否有计划进行市值管理,增强投资者信心。

答:您好,公司后续会加强与投资者的互动交流,结合企业经营发展,让投资者多渠道多方式了解企业生产经营等情况,努力做好企业经营管理工
作,回报投资者,谢谢。

27、问:请问可转债什么时候通过?

答:您好:可转债目前正处于证监会审核阶段,已取得证监会的反馈意见,我们将全力推进项目进度,通过时间以及能否通过取决于有关监管机构的意见。

28、问:请问董秘:对于大宗商品涨价,公司应对办法是什么?

答:您好,关于原材料上涨,公司会通过内部挖掘降低成本,另外公司也对产品销售单价进行了上调,通过内外部两方面积极协同。谢谢。

29、问:2021年公司产能利用率如何?对比双环传动的rv减速器,公司有何优势?

答:您好!目前公司的产能利用率总体上超过100%,产品供不应求。公司的RV减速器在技术开发、加工制造、产品性价比等方面具有较强的优势。每个企业各有各的特点,不能简单地进行比较。

30、问：宁波大学 500 万元的捐赠为啥报表没有体现？

答：您好：按照公司与宁波大学科技学院的捐赠协议：捐赠现金 400 万，分 8 年支付，每年支付 50 万元人民币，于每年 11 月 20 日前支付；捐赠实物价值人民币 100 万的公司公司产品。2020 年捐赠现金 50 万，实物捐赠也是分批捐赠。2020 年已捐赠的都反应在营业外支出。

31、问：刚您回答了“募投”项目。 我还想问：1，项目名称可是精密减速器啊？ 2.在分类中的减速器看不出明显的增益，难道募集项目的产品都与减速电机结合起来吗？

答：您好：募投项目名称是精密减速器，产出亦为减速器产品，在收入实现方面部分产品直接销售形成精密减速器收入，部分产品与电机结合形成机电一体化的减速电机产品形成收入。

32、问：董事长，公司目前的谐波减速器发展情况如何？

答：您好，谐波减速器已批量生产销售，目前用户反应良好，谢谢。

33、问：公司的产能遇到瓶颈了吗？短时间无法新增产能了吗？

答：您好：在现在设备情况下，对有些工序已开二班、三班制的方式，提高设备的产能来满足客户的需求。

34、问：对比双环传动，公司的 rv 减速器有何优势？

答：您好！企业发展，各有各的特点。我们的 RV 减速器，拥有技术开发、加工制造、产品性价比等方面的优势。

35、问：今年开年，公司取得了两个超 4000 万元的大订单，对公司有哪些影响？

答：您好，订单若顺利履行，对公司当年度业绩将产生积极影响，公司会努力做好生产交付工作，稳固良好的合作关系，谢谢。

36、问：去年海外收入减少，完全受疫情的影响，第一季度海外收入同比将会增加。”-----照现在的材料高价和汇率比 2020Q4 更难，怎么避免“增收不增利”呢？

答：您好：针对原材料上涨，一部分通过内部消化，另一部分通过产品涨价，从去年 12 月到现在共进行了二次调价，通过这二种方式来保证公司的盈利空间。

37、问：谐波小批量好久了，今年能量产吗？

答：谐波减速器今年已经在大批量生产了，并且今后每季度都会上一个新台阶。

38、问：请问宋总：目前一季度的应对大宗涨价，公司产品有进行涨价吗？一季度大宗涨价对公司有继续产生利润下降的影响吗？

答：您好！公司产品一季度是有价格调整的。材料涨价我们无法左右，但是，内部进行管理变革是我们能够决定的。我们通过增产增效、降本增效、智能制造等措施，解决材料涨价的压力。

39、问：董秘您好，公司的宣传推介方面接下来有何规划，谈谈如何把中大这副好牌打好，做大市值。

答：您好，公司后续会加强宣传推广工作，多渠道多方式增强与投资者的互动交流，结合企业经营发展战略规划，增强企业可持续发展力，做好市值管理工作，谢谢。

40、问：请问，前三季度利润都不错，第四季度在营收正常的情况下怎么才 289 万的利润，同比 19 年第四季度下降了 79%，这是为何？

答：您好：公司 2020 年全年销售业绩实现情况良好，全年利润也实现了较好的增长。第四季度利润的减少主要受当季成本、费用增加的影响所致，公司整体营业成本、费用增加的原因如下：1、下半年以来受国内产业链供应紧张等因素影响大宗原材料价格不断上升，公司产品生产流程长，原材料价格上涨对成本的影响有一个过程，对第四季度影响较大；第二、2020 年在全体同仁的共同努力下，公司克服了疫情困难，实现了销售收入和利润的增长，高端人才也不断加入公司，全年经营目标和研发目标完成情况良好，第四季度计提的销售返利和年终奖增加。

41、问：为何绿的谐波毛利率那么高中大力德那么低，是定价策略上的问题还是产品质量上的问题？

答：公司在谐波减速器的生产制造方面拥有较强的优势，在确保目标利润率的情况下，争取更大的市场。

42、问：为何又发债券？又做银行授信？

答：您好：公司银行授信以短期流动性授信为主，主要用于公司日常经营。本次公司发行可转债系根据公司长期发展战略的需求做出的决策，资金将用于进一步完善和丰富公司产品结构、提升产品产能、提升研发技术水平等长期性用途。可转换公司债权兼具股权融资和债权融资的特点，市场认可度高，且对全体老股东设置了优先配售权，公司选择此融资方式充分考虑了市场需求和全体股东的利益。

43、问：作为较早进入减速器和减速电机行业的本土品牌，公司的竞争优势有哪些？

答：公司的竞争优势主要体现在：一是人才优势；二是品牌优势；三是新产品开发优势；四是市场网络优势；五是装备制造优势等。

44、问：请问董秘：四季度营收新高，为什么纯利润那么低？

答：您好：由于原材料价格上涨及计提销售返利和年终奖增加等原因影响了第四季度利润，谢谢。

45、问：请问：不达预告的“强制条件”，难道就不能出快报吗？

答：您好，感谢您的关注和建议，公司后续会加强信息披露工作，谢谢。

46、问：去年海外收入减少，除了受到疫情影响外，还有哪些因素影响？

答：您好：去年海外收入减少，完全受疫情的影响，第一季度海外收入同比将会增加。

47、问：在国产替代方面，公司有什么发展策略？

答：在国产替代方面：一是加强人才引进和培养，提升技术创新和产品开发能力；二是与高等院校和科研院所合作，推进材料、工艺、工程项目攻关，解决技术和制造瓶颈问题；三是面向市场，为客户提供系统化产品解决方案。

48、问：如果按方总解释 2020 年四季度利润大幅度下降的原因是因为 1、下半年以来受国内产业链供应紧张等因素影响大宗原材料价格不断上升，公司产品生产流程长，原材料价格上涨对成本的影响有一个过程，对第四季度影响较大；我想问的是今年一季度，大宗原材料价格上升更快，今年一季度也受很大影响？难道我们没有对下游提价的能力？

答：您好：一方面通过内部挖掘降低成本，另一面对产品销售单价进行上调，通过内外部来消化原材料涨价对毛利率产生的影响。价格的传导需要一个过程，通常滞后于成本上涨。

49、问：公司 21 年订单饱和吗？

答：您好：近段时间，公司处于加班加点状态，目前的产能很难满足现有订单。

50、问：对公司股本这么小，公积金以及净资产这么高，且上市三年来首次送转比例这么少强烈不满，要求公司尽快修改为每 10 股转增 7 股派 4 元且递交年度股东大会审核；二是要求公司基于去年比较低的业绩基数请尽快发布一季度业绩预告；三是这么低的股价和这么少的成交量，如果公司不采取有效措施激活流动性，请问控股股东如何减持？四是对公司这种对股价不关心表示失望！

答：您好，非常感谢您的关心和建议。公司利润分配预案结合公司盈利能力、未来经营发展规划等因素，并充分考虑对股东的合理投资回报和公司的可持续发展需要作出的。公司也会根据经营情况，按照相关法律法规做好业绩预告信息披露事项，请您关注公司公告；公司充分重视和投资者的沟通，欢迎您今后对公司发展提出持续的建议，谢谢。

51、问：年报中募投的“20万台精密减速器”，年效益3083万也已达预计收益。但我们按“产品分类”里的“减速器”看，2019-2020年这二年来的主营收入、主营成本、主营利润完全看不出募投项目的效益体现，请问为什么？

答：您好：公司产品包括减速器和减速电机两类，减速器产品可以跟电机组合形成减速电机销售，也可以单独销售。公司募集资金项目投产以来，根据市场需求生产相应的减速器产品，实现的产品收入部分通过精密减速器产品实现，部分组合成减速电机产品实现，仅从年报中精密减速器产品的收入看不能完全代表公司募投项目的效益。

52、问：请问公司2020年税费返还为何只有82.9万，公司2020年受疫情影响海外营收6200万，按政策其13%增值税是要返还的。

答：您好：公司享受的税费返还主要指出口返还金额，今年由于内销销售占比较高，内销应交增值税比去年增多，部分出口返还金额已抵减内销应纳税额，所以今年出口返还金额同比下降。

53、问：原材料涨价对毛利率影响挺大，接下来如何应对？

答：应对措施：一是适当提高产品价格；二是增产增效降低固定资产折旧费；三是内部精益管理降低生产和管理成本；四是推进机器人智能制造；五是加快物流周转等。

54、问：四季度利润大幅下降的原因是什么？

答：您好：第四季度，公司整体营业成本、费用增加的原因如下：1、下半年以来受国内产业链供应紧张等因素影响大宗原材料价格不断上升，公司产品生产流程长，原材料价格上涨对成本的影响有一个过程，对第四季度影响较大；第二、2020年在全体同仁的共同努力下，公司克服了疫情困难，实现了销售收入和利润的增长，高端人才也不断加入公司，全年经营目标和研发目标完成情况良好，第四季度计提的销售返利和年终奖增加。

55、问：四季度的500万捐赠怎么没有在营业外支出体现？

答：您好：按照公司与宁波大学科技学院的捐赠协议：捐赠现金400万，分8年支付，每年支付50万元人民币，于每年11月20日前支付；捐赠实物价值人民币100万的公司公司产品。2020年捐赠现金50万，实物捐赠也是分批捐赠。2020年已捐赠的都反应在营业外支出中了。

56、问：为什么一季报预告没有？

答：您好，公司将根据经营情况，严格按照证监会及深交所相关规定中对业绩预告的信息披露要求，认真履行相关义务。具体请关注公司公告，谢谢！

57、问：对比半年报、年报看下半年营收增9300万（28%），而营业成

	<p>本也约增 9300 万（40%），除去运费转列等，我估算后成本还是多增 1200 万。看 Q3 情况还算正常，那么这个 1200 万差不多可以认为是 Q4 里的材料涨价等因素造成的。 请问：公司如何应对这材料涨价和人民币升值（汇兑损益 330 万）影响？有考虑过“套期保值”吗？</p> <p>答：您好：公司密切关注大宗材料价格以及汇率的变化，尽量减少原材料价格和汇率波动的影响。利用金融市场“套期保值”对人才、风控和资金的要求较高，需要在相应的人才、机制建设完成并从充分研究的基础上才能实施，公司对此目前持相对审慎的态度。</p>
附件清单 (如有)	无