

证券代码：002931

证券简称：锋龙股份

债券代码：128143

债券简称：锋龙转债

## 浙江锋龙电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-006

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	招商基金 高岩、亢思汗
时间	2021年5月27日 9:00
地点	锋龙股份二楼会议室（电话会议）
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书 王思远 证券事务代表 罗冰清
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、国内部分园林机械整机厂商遭到美国双反制裁，对公司有影响吗？</p> <p>我司是直接给海外龙头客户供应零部件产品，主要是美国以及欧洲地区，客户将零部件组装成整机在全球终端市场销售。所以双反对公司没有直接影响。</p> <p>2、公司产品在园林机械这个行业所占份额多少？</p> <p>我们根据行业及客户处了解的情况，判断我们现有的园林机械零部件产品占全球的手持式园林机械发动机关键零部件市场份额在20%左右。</p> <p>3、现在美国市场部分制造业行业恢复的不错，园林机械目前情况如何？之前是否受疫情影响也比较大现在在恢复中？</p>

就公司而言，您可以看到 2020 年一季度的经营业绩较 2019 年一季度是增长的。而且疫情影响下，消费者在家时间延长了，园艺需求反而上升，客户也有着较强的补库存需求。我们的竞争对手生产受疫情影响，部分订单转移到我们手上，加上美国政府发消费券，居民消费能力有所上升，所以公司今年一季度园林机械零部件业务增长比较明显。

**4、疫情对园林行业供应链的影响是否可逆？从竞争对手获取的订单未来是否能继续保持？**

短期内不可逆。在长期竞争过程中，我们有价格优势，处于比较主动的竞争地位。而且一旦给客户供货，就会存在一段时间的延续性，除非竞争对手有已经研发完成的新产品开始上量。

**5、您怎么看园林机械零部件行业未来的发展情况？**

根据历史情况我们判断这个市场是稳步增长的。

**6、稳步增长是什么原因？**

首先，园林机械属于美国市场普通家庭刚需，而且在美国的经济刺激计划下，通货膨胀属于必然，现在美国的购房需求、消费能力都在上升，新购房一般会购置全套新的园林机械，所以园林机械整体消费市场未来还是会保持增长。

**7、终端市场库存备货怎么样？海运运费涨价对公司影响如何？**

从和客户交流看，他们目前销售情况很好，库存是比较少的。海运涨价对公司不具有明显影响，公司产品销往海外以 FOB 形式为主，这部分海运运费和货柜费用主要由客户承担。

**8、听说最近美国港口交通阻塞现象严重，公司有没有出现货物堵在港口的情况？**

相关现象在 2020 年 5、6 月有出现过，当时国外疫情初显，国际货运港口有短暂的停滞，现在据我们了解没有这个情况。公司在美国的客户都是非常有影响力的龙头企业，货运能力有保障。

**9、产品在园林机械整机成本中的价值占比？**

总体在 5%-15%左右，对于客户来说，对这部分关键件的成本相对不大敏感，产品品质及稳定性更为重要。

**10、园林机械客户那边终端产品的毛利率多少？**

客户的具体不清楚。不过客户在行业内的产品售价是偏高的。

**11、客户是偏高端？**

是，主要都是高端客户，在行业内排名前列。

**12、园林机械零部件市场有多大？**

我们自己判断，在 30 亿-40 亿人民币，发动机相关的零部件市场小一些，发动机的点火器、飞轮、汽缸三大件约 15 亿人民币。

**13、当年是什么契机进入园林机械市场？为什么做这个产品？**

**如何进入海外市场？**

早年创始人在卧龙电驱的微电机事业部从事销售，与同行的客户和朋友的接触和交流中，有朋友推荐了这块产品市场，当时觉得盈利比较可观，比海外的竞争对手又有明显的成本优势，于是和几个朋友和技术人员一起开始了创业。

**14、当时的技术优势是什么？点火器有什么技术壁垒？**

公司以点火器起家，起初是以仿制海外的产品为主，有从业经验的技术人员加入，行业内的朋友也提供了一些学习的渠道资源，随着优质客户增加，在融合了不同客户的各项标准和要求后，公司的点火器的制造技术和产品功能逐渐完善，并长期为海外龙头客户供货。

**15、点火器、飞轮、汽缸是燃油为动力？园林机械会有电动化趋势吗？我们的市场会否受影响？**

对，属于内燃机，市场已经开始进入电动化进程。对于这一点，其实我们早已在布局，我们目前已经进入了发电机行业，主要是逆变器和数字化点火器，电动园林机械的控制部分也在为原有的高端客户和我们参股的电动园林整机厂商宁波德霖供货。

目前 3/4 以上的市场还是燃油，1/4 以内是电动。

**16、对于电动园林工具，我们产品的价值量占比有多少？**

和燃油的差不多。

**17、前面说到市占率，应该是已经比较高了，那么进一步拓展的空间在哪里？**

20%市占率只是针对于手持式的、家用消费级的燃油园林机械产品。之前公司主要是在针对这一类产品供货，另外一半的市场是专业级，目前专业级产品占我们产品的比重较少。除此之外还有一个体量相当的市场是四冲程的市场，我们也在加快脚步。除了内燃机领域的产品之外，电动化园林机械的市场目前也在快速发展，我们也在紧跟趋势，进行项目开发及量产。

**18、电动化会把原来的燃油园林产品市场取代吗？**

会有部分会被取代，能量要求不高的部分家用的产品最易被电动化，现在看整体全球燃油的园林机械产品还是缓慢增长，比较平衡。

**19、汽车零部件业务是怎么样一个情况？**

公司先是生产园林机械的飞轮和汽缸，从而拥有了铝压铸的能力，后续投入了汽车零部件需要的规格更大的压铸件加工设备后，也能生产汽车铝压铸零部件。这部分零部件应用在商用车重卡领域的制动系统、传动系统、调温系统和新能源汽车。

另外一部分是铁或不锈钢制的汽车用机加工件，主要也用于商用车领域，如重卡的手自一体变速箱助力器、缓速器和大巴车的控制阀组。这部分的机加工能力在公司收购了杜商精机后进一步提升。

**20、请问公司对汽车零部件业务未来的规划？**

近五年有 30%的复合增长，原先主要是在商用车领域，和商用车客户的合作一般都是比较稳固的。未来重点在两方面：一是坚持新能源车大方向，二是在巩固商用车基础上往乘用车上面拓展，有利于扩大营收。

**21、汽车零部件是出口还是国内？**

内销为主，主要供给国外在国内的合资工厂以及国内领先企业，像克诺尔、Dayco、法士特、东风等等。

**22、之前汽车零部件增速比较快，是因为份额快速提升的原因？**

公司全体同仁的共同努力。

**23、液压零部件业务情况麻烦介绍一下？**

主要生产电磁阀、溢流阀、单向阀等各类液压阀和阀组，应用于挖掘机、高空作业车、破碎锤等各类工程和工业机械，是液压系统中关键控制组件。客户以卡特彼勒、博世力士乐、派克汉尼汾等大型国外知名客户为主，目前也在开拓国内客户。

**24、咱们下游客户是做整机还是液压系统？**

像卡特彼勒做整机，博世力士乐做液压系统。有些整机客户因为液压阀比较关键，会直接自行采购或者自制，和汽车整车厂的做法类似。

**25、收购的杜商精机在哪里？**

浙江省内的嘉善姚庄，临近上海。

**26、起初怎么把液压阀做起来的？**

杜商精机创始人在日本半导体行业从事机加工业务多年，这个行业对机加工的加工精密度和产品一致性要求很高。其创业后，通过向卡特彼勒持续产品推介，凭借过硬的质量和良好的服务进入了他们的供应商体系，后续慢慢开始为其供应液压件。

**27、未来几年液压件业务的规划？**

可转债募集资金主要用于液压件的扩产扩能，项目投完杜商精机的营收和净利润预计都有明显增长。

**28、最近工程机械行业景气度下降，公司订单上有所反应吗？**

没有，我们的路线是液压件的进口替代，在国内之前景气度持续提升之时，我们主要供的还是国外客户或其在国内的合资工

	<p>厂，对于国内整机厂商或系统集成商，供货相对较少。而且，进口替代这个过程是长期的，广阔的液压件市场能为公司后续发展提供大量的订单。</p> <p><b>29、收购杜商精机的背景？股东为什么愿意卖给我们？</b></p> <p>原股东年龄相对较大，需要有人接手企业，而且杜商精机本身是我们的一个长期客户，双方之间有着长期的信任与友谊，秉承这一基础，才达成了控股权转让的合作。</p> <p><b>30、TTI 是我们的客户吗？占比多少？</b></p> <p>是的，TTI 是我们最早期的客户之一，一直合作至今，去年占我们园林机械零部件收入的 20%多，公司是 TTI 手持式整机发动机三大零部件的主力供应商。</p> <p><b>31、园林机械业务是去年三四季度有明显的增长？</b></p> <p>对，去年下半年开始订单上就明显增长。</p> <p><b>32、今年一二季度业务环比有提升趋势？</b></p> <p>略微提升。</p> <p><b>33、原材料涨价大部分能传导到客户？</b></p> <p>我们与客户之间，会针对一定时间段内单边受汇率或成本影响较大的情况，进行协商议价，基于多年的合作与信任，客户一般也会同意合理的调价需求。只不过成本的传导及议价存在一定的过程，需要一定时间。</p> <p><b>34、现在产品有加征关税吗？</b></p> <p>有加征关税，不过许多客户也申请了关税豁免，因而许多本要加征至 25%的关税，客户通过申请豁免，降到了 10%的最终执行。目前这部分关税基本上由客户承担，只有极少量客户与我们进行了议价，我们对部分产品适当进行了降价。</p> <p><b>35、去年 10 月初股价波动很厉害是什么原因？</b></p> <p>这个公司也不清楚，和公司层面无关，应该是市场行为。</p>
附件清单(如有)	无

日期	2021年5月27日
----	------------