

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：2021-010

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 checked="" 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	海通证券 余炜超 博时基金 吴渭 中国人保资产管理有限公司 田垒 诺德基金 牛致远 宁波乾弘久盛资产管理合伙企业（有限合伙） 徐利冕 中债信用增进投资股份有限公司 张彬 长安基金 谢欢 上海兆天投资管理有限公司 蔡仁飞 上海星广丰投资管理有限公司 陈桐荔 上海拿特资产管理有限公司 蔡锦鹏
时间	2021年6月17日 10:00
地点	锋龙股份一楼会议室、宁波德霖四楼会议室
上市公司接待人员姓名	锋龙股份董事长、总经理 董剑刚 锋龙股份董事、董事会秘书、副总经理 王思远 宁波市德霖机械有限公司执行董事、总经理 陆立孟
投资者关系活动主要内容介绍	一、锋龙股份基本情况介绍 1、公司规模

位于绍兴市上虞区，地理位置较优越。

2、公司规模

2003 年设立，目前总占地面积 22.7 万平米，建筑面积 21 万平米，截至 2020 年末，员工近 900 人。

3、历史沿革

2003 年以点火器和飞轮起家，当时创始人董总看好这一块业务，自行创业，2004 年建成厂房开始投产，生产电动推拉杆上的电机，2006 年延伸到园林机械铝压铸件，2009 年通过高新技术企业认定，并进行汽缸研发，2011 年开拓了 Dayco 为客户，IATF16949 通过，2015 年开始进入东风供应商体系，汽车零部件上量。2016 年股改辅导，启动上市，2017 年报材料，2018 年过会上市，同年新增逆变器业务。2019 年收购以液压零部件为主业的杜商精机，2021 年因看好具有进口替代潜力的液压零部件业务，进行可转债募资，目前来看，液压件业务增长明显。

4、公司架构情况

锋龙股份为母公司，旗下有锋龙电机香港有限公司、浙江昊龙电气有限公司、绍兴毅诚电机有限公司、杜商精机（嘉兴）有限公司、杭州锋龙科技有限公司五家子公司，参股绍兴上虞锋龙园智股权投资合伙企业（有限合伙），并通过其间接参股主营智能园林机器人和电动园林工具的宁波市德霖机械有限公司。

5、公司产品

公司主要从事园林机械零部件、汽车零部件以及液压零部件的研发、生产和销售。

1) 园林机械零部件产品主要包括：点火器、飞轮、汽缸等园林机械关键零部件，应用于割草机、油锯、绿篱机等园林机械整机产品，为发动机的关键零部件。

2) 汽车零部件主要包括应用于汽车传动、制动、调温系统及

新能源汽车领域的汽车精密铝压铸零部件和不锈钢、铁件的汽车零部件。

3) 液压零部件主要包括电磁阀、溢流阀、单向阀、阀组等各类液压零部件，应用于各类工程、工业机械的液压、气压控制系统。

6、公司客户

公司以欧美客户为主，许多客户为行业巨头，以及欧美客户在国内设置的合资工厂或生产基地，优质的客户在公司发展过程中也发挥了十分重要的指导作用。主要客户包括 MTD、TTI、HUSQVARNA、EMAK、STIHL 等全球知名园林机械整机生产企业，Dayco、东风富士汤姆森、克诺尔集团等国内外知名汽车零部件生产企业，以及卡特彼勒(Caterpillar)、博世力士乐(Bosch Rexroth)、林德(Linde)、派克(Parker)等工程机械世界级巨头。目前，公司在巩固原有客户基础上，还协助杜商精机不断开发国内工程和工业机械客户。经过多年的发展，公司获得了客户的“年度供应商”、“优秀质量奖”、“最佳压铸件供应商”、“中国区长期合作”等一系列荣誉，一旦成为合格供应商，公司和客户的关系通常比较稳定。

7、研发与资质

通过了 IATF16949、ISO9001 质量管理和 ISO14001 环境管理体系的认证，公司及子公司已取得了百余项国内外专利。

8、主要财务指标

截至 2020 年末，总资产为 9.44 亿，归属于上市公司股东的净资产 6.00 亿。

2020 年度实现营业收入 5.48 亿，同比增长 33.65%；归属于上市公司股东的净利润 0.77 亿，同比增长 33.94%。

截至 2021 年 3 月底，总资产为 11.51 亿，归属于上市公司股东的净资产 6.89 亿。

2021 年一季度实现营业收入 1.71 亿，同比增长 58.64%；归属

于上市公司股东的净利润 0.27 亿，同比增长 135.21%。

二、问答与交流

1、园林机械零部件方面，专业级产品和消费级产品有何不同之处？

专业级和消费级产品主要是通过程序、部分配件、制造工艺（如高温下的短路和耐压）在动力和寿命方面有所不同。

2、专业级产品的竞争对手有哪些？

主要是日本和美国的一些厂商。

3、专业级产品售价和消费级相比如何？

一般来说，专业级会略高于消费级。

4、专业级产品现在进度如何？

目前我们有小部分产品已经是专业级，新的专业级产品也在开发之中了。

5、在汽车行业来看，公司不算大吧？

是的，汽车行业中，公司体量不大。

6、请问，就竞争力来讲，您认为公司的液压件和汽车铝压铸件哪一块更强？

杜商精机的液压零部件制造工艺经历过了为海外龙头企业长期代工的历练，能力毋庸置疑，这在液压零部件同行业内也是获得过认可的，所以工艺或技术而言，是液压件更强。

7、公司明年会不会有比较大的资本支出，会不会有融资需求？

公司的汽车零部件募投项目刚刚投完，液压零部件募投项目是可转债募集资金投的，园林机械零部件募投项目也在建设之中。

8、这两年进入客户高端领域，那么同时在技术上有没有进步呢？

在优质客户的高要求下，公司在技术方面也同步提升，我们目前也十分注重人力资源建设，优秀技术人才的引进和培养一直有在做，聘请的海外专家也常驻公司提供指导。知识产权方面，

公司每年都在持续申请专利。

9、人力方面，公司招工有没有竞争力？

在行业内还可以，因为我们会给予人才相对更多的自主权和空间，许多项目也有分成的奖励。

10、现在年轻人都不愿意进工厂，公司有没有这方面的困扰？

其实肯定是有的，但不仅仅是我们，长三角地区一线生产员工普遍比较短缺。

11、最近公司业绩表现好，是因为前几年积累，现在收获的原因？

可以这么理解，像公司多年深耕于园林机械零部件主力产品，行业地位逐渐提升，和客户的合作更加紧密，伴随着竞争对手逐渐消亡，议价能力持续上升。

12、液压零部件和汽车零部件业务上有什么大的突破吗？

液压零部件方面，对于部分客户我们已经开始 ODM 生产；汽车零部件方面，应用于新能源汽车的产品有望逐渐放量。

13、去年的净利率很高是为什么？

主要是汇率和原材料的正向影响。

14、专业级和消费级园林机械产品哪个更容易受电动化影响？

消费级更易受影响。专业级产品的工作时间长，对能量的要求高。

15、园林机械零部件竞争对手为什么在消亡？

此消彼长。对手的订单如果进入减少的过程，对于产品开发等投入就不能保证了，后续规模自然缩小。

16、去年账上的汇兑收益是什么？

是做了欧元套期保值的收益。

17、外汇套保现在在做吗？

暂时没有，人民币我们觉得目前的升值空间不大了。

18、您在行业内，有没有比较看好的新业务？

我个人觉得电磁比例阀（电液一体化）这一块未来的市场空间

是比较大的，而且国内暂时没有厂商能够做好这个产品。

19、园林机械零部件的订单周期是多久？

国外客户一般给我们的预测订单在 3-18 个月。

20、国内有没有竞争对手就同一种园林机械产品在和公司类似的梯队？

没有。

21、目前我们有储备的应用于电动整机的产品价值量和原来的比如何？

目前这块收入不多，但是后续会超过内燃机。

22、大股东前期质押有些高，请问用途是什么？

主要是可转债发行之时，大股东需要认购可转债，才做了质押融资。

三、参观点火器车间、飞轮车间

四、宁波德霖基本情况介绍

公司正式成立于 2007 年，通过了 ISO9000 体系的认证，目前员工人数 480 人，总生产面积 3 万平方米。公司专注于园林户外工具产品，产品销往 60 个国家（欧洲为主），公司为海外的园林机械整机厂商代工生产，同时也有自己的品牌 Swift 和 redback，产品涵盖汽油园林工具、锂电园林工具、智能机器人园林工具，均有欧洲认证证书，部分产品通过北美和澳洲认证。公司未来重点在于发展智能化的园林工具，建设垂直品牌渠道。

五、问答与交流

1、请问德霖有几个海外仓库？

目前有 3 个。

2、德霖有海外售后点嘛？

在英国和丹麦有，澳洲地区时区差异不大，以电话售后为主。

3、德霖产品有没有直接卖断给亚马逊？

	<p>有的，叫 Amazon vendor。卖给亚马逊，亚马逊再去销售。</p> <p>4、引流的费用和复购率多少？</p> <p>广告费用欧洲地区 8%-10%，复购率暂没有统计，但是我们有部分客户自称 Swift Family，我想也是形成了品牌效应一种表现。</p> <p>5、国内这块市场德霖打不打算做？</p> <p>我们也有一小部分国内的业务，给国内的客户代过工，但是重心还是海外。</p> <p>6、德霖的产品使用周期多长？</p> <p>一般 5 年左右。</p> <p>7、比较容易坏的是哪些零部件？</p> <p>电池，3 年。</p> <p>8、陆总，您个人感知，割草机的电动渗透率有多大？</p> <p>就我们的订单来看，燃油的销量其实并没有下降，可能是因为电动的产品购置起来依然比燃油的贵不少。但像绿篱机这类能耗比较低的产品，容易被电动替代，成本也更低。</p> <p>9、就全生命周期来看，也就是考虑到后续日常使用的费用，电动的园林产品是不是比燃油便宜？</p> <p>是的。</p> <p>10、您觉得在您的创业历程中，自有品牌要打入海外市场，最重要的是什么？</p> <p>我觉得售后服务和形成自己的直销渠道是非常重要的，自有品牌需要直接面对客户，获得一手数据。</p> <p>六、参观宁波德霖产品展厅</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 6 月 17 日