

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：2021-011

| | |
|---------------|--|
| 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 | 招商证券 施洋 |
| 时间 | 2021年6月18日 10:00 |
| 地点 | 锋龙股份二楼会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事、董事会秘书、副总经理 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>一、锋龙股份基本情况介绍</p> <p>1、公司规模</p> <p>位于绍兴市上虞区，地理位置较优越。</p> <p>2、公司规模</p> <p>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。</p> <p>3、历史沿革</p> <p>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</p> |

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、公司是因为什么契机开始做国外的园林机械市场？

起初是董总朋友介绍了这个细分市场，当时毛利率很可观，于是开始创业，后续经过多年经验的积累和对不同客户要求的融会贯通，已经收获了大部分全球园林机械行业的顶尖客户。

2、园林机械行业的市场空间有多大？

全球整机市场达到千亿。

3、园林机械主要市场是在？

主要是北美、欧洲地区。

4、园林机械整机产品更换的频率？

整机产品算是易耗品，而且推出新品时消费者也时常更换。

5、公司园林机械行业的竞争对手有吗？

国内没有，国外在日本和美国。

6、为什么国内没有竞争对手？

国内其他园林机械零部件厂商和我们产品所配套的整机系列不同，我们以做手持式的中高端系列为主。

7、如何区分产品低端或是高端？

主要是根据客户来区分。

8、为什么其他国内企业不做高端产品？

首先是公司技术满足了客户需要，产品质量也比较过硬，在经历了多年的审核之后，后续一旦成为合格供应商，关系通常都比较稳定。

9、公司哪些产品的技术门槛高？

像点火器，除了点火之外，对怠速稳定、安全性、启动方式等都会有要求；飞轮的转速很高，一分钟达到数万次。

10、公司和大客户合作多久了？

从创立之初就开始合作了，后续不断有新的客户。

11、今年一季度业绩增长，业务放量来自于哪里？

公司开发的新产品项目订单开始放量；开始涉足专业级产品，这类产品的毛利更高；疫情影响海外竞争对手的产能产量，订单向公司倾斜；在消费券等经济刺激政策下，美国居民消费能力增强，同时美国房地产市场火爆，配备园林机械产品的需求旺盛；疫情管控需要，客户对消费者的退货政策趋于严格，整机市场退货率下降。

12、公司在园林机械零部件国内市场怎么样？

暂不是特别关注，许多国内企业主要是在为国外厂商代工整机，我们部分国内客户就是如此，其也是根据海外厂商的指定

来采购我司的零部件，最终还是销售给海外客户。

13、公司园林机械业务的竞争力挺强的，那么市占率如何呢？

20%左右。

14、汇率和原材料对公司影响怎么样？

会有一些影响，但是已经开始和客户进行议价。

15、点火器和飞轮的价值量大概有多少？

点火器、飞轮、汽缸成套约在几十元至上百元不等。

16、手持式园林机械产品整机的售价？

一般在数百美金，也有比较贵的达到上千美金。

17、那公司产品的价值量在整机中占比挺低的，议价能力是不是挺高的？

对的，而且都是优质的大客户，更加注重零件质量和供应稳定性。

18、公司业务增速较快是因为优质客户？

主要是长期以来通过积累不同客户的要求和经验，现在只需要客户提供尺寸、功能、寿命等要求，公司已经可以自行设计，具备了 ODM 的能力。

19、对园林机械零部件这块业务的规划是怎样的？

规划是稳步增长，从消费级、手持式向专业级和推式、骑式拓展。

20、稳定增长是有什么依据吗？

国外客户提供 3-18 月的预测订单。

21、有没有给园林机械客户供电动产品？

有，电控和结构件都有在供货。

22、汽车零部件方面的主要客户？

主要是东风、Dayco、克诺尔。

23、恒立液压是公司的行业下游？

目前算是下游。

24、艾迪精密也是行业下游？

| | |
|----------|---|
| | <p>也是下游。</p> <p>25、进入国家卡脖子工程的是公司哪个液压产品？</p> <p>进入卡脖子工程的是高压柱塞泵，需要用到杜商精机生产的高压液压阀。</p> <p>26、您认为公司主要的亮点有？</p> <p>园林机械零部件业务的毛利较高，接近 40%，有稳定的现金流；过去几个年度来看汽车零部件业务年均复合增速较快；液压零部件工艺过硬，广泛应用于工程机械和工业机械，国内市场需求可观。</p> <p>27、杜商精机目前的研发团队还是原来的？</p> <p>对。</p> |
| 附件清单(如有) | 无 |
| 日期 | 2021 年 6 月 18 日 |