

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：2021-015

<b>投资者关系活动类别</b>	<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）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	国联证券深圳分公司 马晴 国元证券研究中心 满在朋 信达证券研究开发中心 刘俊奇 国联证券杭州研发中心 刘云 中庸资产 罗馨一 上海胜道股权投资管理企业（有限合伙） 牛彩娥 盈峰资本管理有限公司 祁滕 华泰柏瑞基金管理有限公司 钱建江 盛世投资上海公司 秦超 国元证券研究中心 秦亚男 嘉实基金管理有限公司 马丁 新时代证券研究所 马灵均 花旗银行 邱宝佳 金通策略 Max Lau 北京瑞瀚资产管理有限公司 白翠 南通天合投资管理有限公司 白永平 上海谋盛资产管理有限公司 曾恒音

<p>国金证券股份有限公司 曾萌</p> <p>上海百勋资产管理有限公司 陈卿云</p> <p>鹏华基金管理有限公司 程卿云</p> <p>湘财证券研究所 仇华</p> <p>北京乐融众合资产管理有限公司 翟玉峰</p> <p>兴业证券经济与金融研究院 丁志刚</p> <p>前海年丰基金管理（深圳）有限公司 樊浩勃</p> <p>湖北六方钻石科技有限公司 方文生</p> <p>开源证券 封正</p> <p>千唐创投 甘春林</p> <p>博时基金管理有限公司 高晖</p> <p>昊泽致远(北京)投资管理有限公司 韩洋</p> <p>财通证券研究所 郝思行</p> <p>WAC 安迪中国 何华</p> <p>北京方圆金鼎投资管理有限公司 和宜林</p> <p>上海宝弘景资产管理有限公司 胡佳平</p> <p>达诚基金管理有限公司 胡经天</p> <p>上海大菲投资有限公司 胡饶树</p> <p>河北天成宝丰股权投资基金管理有限公司 花千骨</p> <p>上海宝弘景资产管理有限公司 华艳</p> <p>惠州市信任投资管理有限公司 黄伟良</p> <p>深圳市尚诚资产管理有限责任公司 黄向前</p> <p>珠海英特力资产管理有限公司 黄仲广</p> <p>里昂证券新加坡私人有限公司 季铭</p> <p>上海天倚道投资管理有限公司 蒋鑫国</p> <p>百石跨境并购基金管理（深圳）有限公司 蒋毅强</p> <p>杭州核聚资产管理有限公司 金友志</p> <p>上海山海皆可平资产管理有限公司 李兵</p> <p>深圳富贵基金管理有限公司 李嘉瑜</p>
--

钜派投资集团 李林
国盛证券研究所 李顺帆
杭州港投星约投资管理有限公司 李永
必达资本 李政道
上海阿杏投资管理有限公司 林乔松
深圳市前海云松投资有限公司 刘寰宇
上海证券通投资咨询有限公司北京分公司 尚班班
浙江申畅科技有限公司 申屠秀
金库骐骥（杭州）投资管理有限公司 沈良
深圳前海金盈谷资产管理有限公司 宋美佼
川财证券研究所 孙灿
高华资本 唐小梅
蒙森（上海）投资管理有限公司 汪欲雄
海通国际(上海)股权投资基金管理有限公司 王坤阳
信达证券研究开发中心 王明路
朵娜创梦投资管理有限公司 王全涛
上海塔基资产管理有限公司 吴昌科
北京瑞瀚资产管理有限公司 吴微微
浙江泮博资产管理有限公司 吴越
中天期货有限责任公司河南分公司 肖勇
博赢财富 谢勃
杭州哲云投资有限公司 谢立军
君汉控股深圳有限公司 谢艳
深圳市君融达资产管理有限公司 杨星
朗玛峰创业投资有限公司 张华
上海安宇私募基金管理有限公司 张金勇
华福证券深圳分公司 张立君
南瑞北宸家族办公室 赵健好
海通证券研究所 赵玥炜

	<p>上海格创资产管理有限公司 郑聪</p> <p>惠州润邦投资管理有限公司 郑光强</p> <p>中盟集团 周天寅</p> <p>天津金融资产交易所 周鑫</p>
<b>时间</b>	2021年8月24日 15:00
<b>地点</b>	电话会议
<b>上市公司接待人员姓名</b>	<p>董事长、总经理 董剑刚</p> <p>董事、董事会秘书、副总经理 王思远</p>
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>一、公司基本情况介绍</b></p> <p><b>1、公司位置</b></p> <p>总部位于绍兴市上虞区，地理位置较优越。</p> <p><b>2、公司规模</b></p> <p>2003年设立，总占地面积及厂房建筑面积超20万平米，生产基地6个（4个位于绍兴上虞，2个位于嘉善姚庄，2个在建）。</p> <p><b>3、公司架构</b></p> <p>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。</p> <p><b>4、公司产品</b></p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>2) 汽车零部件主要包括应用于汽车传动、制动、调温系统及</p>

新能源汽车领域的汽车精密铝压铸及铁制机加工零部件。

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。

#### **5、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。

#### **6、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。

#### **7、产线情况**

公司拥有 PCB 电路板及灌封产线、模具设计及铝压铸产线、精密机加工及自动化产线。

#### **8、主要财务指标**

2021 年 1-6 月，公司实现营业收入 358,043,951.13 元，较上年同期增长 52.48%；实现归属于上市公司股东的净利润 48,809,017.23 元，较上年同期增长 60.08%。

截至 2021 年 6 月 30 日，公司总资产为 1,158,158,193.57 元，较上年度末增长 22.74%；归属于上市公司股东的净资产为

689,584,180.14元，较上年度末增长14.97%。

## 二、问答与交流

### 1、请问公司主营业务未来发展规划？

公司目前对主营业务未来的规划是：园林机械零部件业务稳步增长，液压零部件业务方面公司将在收购杜商精机剩余49%少数股东股权后进一步提升管理决策效率，以及可转债募集资金投入助力扩充产能，发展脚步预计将会较原先加快，汽车零部件业务则是延续原有态势努力实现持续快速增长。

### 2、公司液压件布局情况？

目前发展思路没有重大的改变，和原有情况差不多。原有大客户继续正常供货，卡特彼勒今年订单增长旺盛。新客户开拓方面，原来规划的国内新客户部分已在试样阶段，因最近疫情反复，当面的技术沟通和拜访交流受限，后续若疫情好转会抓紧去进行这方面的对接和沟通。

### 3、点火器、飞轮产品最新的出口排名？截止当前的订单同比2020年、2019年同期增速如何？2季度在手订单的增速如何？

公司一二季度的订单有显著增长。出口排名往往是按照年度为限，之前我们通过海关查询，点火器、飞轮出口金额排名前三，且为跟其他应用领域的点火器、飞轮等产品一同参与排名，若只是园林机械，应该更处在优势地位。

### 4、汽车铝压铸零部件、液压零部件截止当前的订单同比2020年、2019年同期增速如何？2季度在手订单的增速如何？

二季度订单同比有所增加，从我们目前跟客户的沟通、预测订单以及项目的推进来看，后续订单整体也比较稳健。但7、8月其实是汽车零部件传统淡季，所以订单环比有所回落。因原材料成本和汇率影响，7、8月开始，公司对大部分客户开始执行提价，国内客户基本上有5%的提价，国外客户则有10%-15%的提价。少部分客户因其财年设置原因，会在11月执行提价。原材料波动较大的情况下，优质的客户会与我们共进

退。

**5、1600 万件园林机械零部件、1800 万件汽车精密零部件项目、325 万套液压零部件项目三个募投项目进度如何？何时达产、满产，以及对收入利润的贡献？**

1600 万件园林机械零部件项目的厂房建设将于 9 月份完成主体建设，经过装修和设备安装等程序后，产能预计于明年开始逐步释放；325 万套液压零部件项目厂房建设今年年底基本就可以完成，后续等装修和设备安装完成，也大概会在明年下半年开始释放产能。

这两个项目预计逐步达产期均为三年，第三年释放全部产能。募投项目如果建成之后，对相应业务板块的收入和利润贡献还是比较显著的。

**6、汽车零部件方面有什么新产品？未来规划如何？**

主要还是跟之前我们积累的新能源客户在做一些项目的推进。一方面是杜商精机应用于重卡变速箱中的汽车零部件产品，目前在和国内客户洽谈中，处于报价试样阶段，另外是应用于新能源乘用车的铝压铸电驱电控产品。接下来新能源这块业务占比可能会有所提升。

**7、请问液压阀下游客户导入情况？产品验证进度？**

拟开拓的新客户主要是一些国内整机厂商，部分还在验证，部分客户处于样品试验、小批量产的阶段。力源液压、西安双特、林德液压等原有的国内客户一直在正常供应。

**8、半导体阀目前销售额，主要客户以及未来展望？**

半导体阀目前主要是最终销售给日本的富士金，今年半年度销售增长显著。国内的半导体客户我们也在积极的开拓和推进。

**9、公司汽车配件板块二季度的产能利用率以及三季度预期情况如何？**

目前是满产状态，新设备也一直在购置，产能利用率比较饱和。三季度同比跟去年相比有所增加。接下来还会有一些产能投

入，后续产能会提升。

**10、公司在液压零部件领域技术投入状况如何？与同行比较优势所在？**

公司液压零部件研发投入比例相对较高，且逐年增长。与同行比较，优势应该是三个层面上：一，我们公司有二三十年为液压领域龙头企业提供 OEM 的服务经验和技術积累，技术全面性和工艺把控有一定的优势；二，公司在高压领域经验更多，以及公司拥有一大批自主设计、制作、装配、测试机器的团队可以提前解决客户对于产品测试的问题；三，液压产品在间隙、垂直度、表面光洁度、同轴度等各种技术指标上表现优秀，其过程控制风格更加类似于日系企业或是台湾企业，对品质把控更加要求严格，而这些方面的重视也使得我们的产品在整组里有着更稳定表现和更长使用寿命。

**11、目前新能源汽车景气度高，公司往后是着重发展园林业务还是新能源汽车零部件业务？下半年研发投入主要投向哪个方面呢？**

我们一直以来的战略：园林机械行业稳增长、汽车和液压零部件行业快速发展。就汽车零部件业务来说，原先的募投项目加上后续的自有资金的不断投入，下半年会从单纯的主力机器设备投入转向整体系统的配合与提升，使得产品拥有更加稳定的品质、产能得到更好的协同，以及会把原先的短板弥补好，提升面对下游客户的整体服务能力。重点来看，目前园林机械还是会稳定增长。以后发展的重点会是液压零部件和汽车零部件这两块。

**12、公司可转债的定位是怎样的？**

公司的可转债主要服务于液压零部件板块业务，通过可转债去实现液压零部件新厂房的建设，新设备的投入，产能的提升，以及更好的现场管理和产能利用，精度把控能力的提升，最终给客户提供更好的产品，实现关键零部件的进口替代。

**13、公司上半年经营活动产生的现金流量净额较往期同比下降接近一倍，原因是什么呢？**

主要是因为上半年原材料涨价较多，公司为了提前规避成本上升对于利润的牺牲，适时进行提前购入，包括铝锭、电子元器件还有其他的大宗商品原材料等，尽量减轻原材料涨价带来的冲击。

**14、最近公司收购杜商精机 49%的股权，控股子公司绍兴毅诚电机的注册资本从 40 万美元增加至 280 万美元。了解一下公司未来对资本运作有什么具体规划？**

公司原来就有机电电控方面的业务，长期生产房车上使用的推拉杆电机。在 2018 年引入了做逆变器的团队，提供一些发电机和应急能源的逆变器，以及一氧化碳配套监测报警装置。这一块业务与原有的园林机械零部件行业有一定的协同作用，也能够类似客户当中实现拓展。我们认为后续具有一定的发展潜力，所以控股子公司绍兴毅诚电机做了未分配利润转增股本的增资。

**15、公司如何看待园林机械零部件、液压零部件、汽车零部件三大业务板块的未来市场空间？以及公司在这三块业务的净利润增速如何？**

相信各位投资者也清楚，液压零部件市场本身是非常广阔的。汽车零部件也有着非常大的市场，公司目前既有铝压铸的汽车零部件产品，也有铁制的汽车机械部件。目前我们公司园林机械零部件主要针对二冲程手持式的园林机械，在这一块的市场占比是 20%左右。未来会向四冲程的方向去拓展。同时，公司原先的二冲程产品往往是处在中端市场，所以还有一些偏高端市场，如专业化、数字式的产品仍有较大的拓展机会。

**16、随着公司技术积累和市占率提高，慢慢具备与国外竞争对手一较高下的能力，公司是否有考虑在进口替代，国产替代等二级市场概念题材多做一些宣传，以此提高市场活跃度？**

	<p>由于公司是面向 B 端的制造业企业，如果是纯媒体的宣传，这方面也要看看市场的建议。本身对于产品推广来说，公司能够为客户开发满足其需求、技术指标的新产品，不断满足客户日益提升的产品品质需要，用稳定的供应和积极的服务来展示公司好的一面，或许会比纯宣传有更好的效果。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 8 月 24 日