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: 2022-04

投资者关系活动类别	☑特定对象调研□媒体采访□业绩说明会□新闻发布会□路演活动□现场参观□其他
时间	2022年6月30日 上午 11:00-12:00
参与单位名称及人员姓名	Cloud Alpha、上海合远私募基金管理有限公司、宁波梅山保税港区泓尔股权投资合伙企业(有限合伙)、Green Court Capital、太平资产管理有限公司(太平保险资管)、Hao Fund、天铖控股(北京)股份有限公司、深圳睿泉毅信投资管理有限公司、景泰利豐資產管理有限公司、誉辉资本管理(北京)有限责任公司-誉辉慧裕量化1号私募证券投资基金、Balance Investment Corp、上海枫池资产管理有限公司、海通证券自营、HEL VED CAPITAL MANAGEMENT LIMITED、杭州凯昇投资管理有限公司、国泰君安自营部、上海景林资产管理有限公司、GREENWOODS ASSET、伟星资产管理(上海)有限公司、申万宏源证券自营部、Morgan Stanley Investment Management INC.、Splenssay Capital Limited、创金合信基金、国泰基金管理有限公司、上投摩根基金管理有限公司、博时基金管理有限公司、广发基金管理有限公司、上投摩根基金管理有限公司、博时基金管理有限公司、广发基金管理有限公司、Trivest、丹羿投资、汇华理财 Amundi BOC Wealth Management、上海赋格投资管理有限公司、同泰基金管理有限公司、开源证券股份有限公司、天虫资产管理有限公司、一天虫价值成长1号私募证券投资基金、浦银安盛基金管理有限公司、上海合弘景晖股权投资管理有限公司、Essence Securities Asset Management、华宝信托投资有限责任公司、Parantoux、北京颐和久富投资管理有限公司。颐和7期私募证券投资基金、恒越基金管理有限公司、中国人寿资产管理有限公司、上海仙人掌资产管理合伙企业(有限合伙)、Elephas、朴易投资、太平基金管理有限公司、深圳国投-龙腾证券等 202 家。

地点 上市公司接 待人员姓名 公司福密减速器事业部部长: 徐家科 证券事务专员: 朱凯 一、介绍公司基本情况和产品情况 二、投资者问各介绍 问题 1: 公司是国内较早涉足精密减速器的企业, 并且也是较早提出将减速器、电机、驱动器进行一体化集成的企业, 非常具有前瞻性, 请问公司作出上述战略布局的原因是什么? 答: 公司深耕机械传动与控制领域多年, 技术成熟, 市场口碑良好, 产品线也在不断拓展。公司最初的主营产品为减速电机, 在减速电机周产替代的过程中, 占据了一定的市场份额,公司在市场拓展的过程中了解到减速器产品, 减速器市场长期被国外企业垄断, 国产替代存在很大的市场和空间,公司完善产品产业链, 从 2008 年开始研发减速器, 目前公司的行星减速器、RV 减速器、消波减速器均已实现了批量销售。公司始终立足核心零部件,坚持布局完善核心零部件产业链, 拓宽市场应用领域, 结合公司自主研发、生产、制造的减速器、减速电机、驱动器三位一体的能力,实现从零件到组件, 从组件到集成的战略结构, 向着一体化、集成化、小型化的方向发展, 在提高客户的粘性的同时, 也将会为公司带来更高的收益。问题 2: 请问在减速器领域未来公司主要的发力点在哪里,公司看好哪种减速器会有较大增长? 答: 目前减速器营收中,行星减速器占比最高, 其次是 RV 减速器与谐波减速器的未来国产替代程度已较高, 未来随着国产替代的进程加快, 国家相关政策的扶持和产业的完善发展, 相对来讲, RV 减速器和谐波减速器的未来国产替代增长空间会更大。 问题 3: 据我们所知纳博特斯克在工业自动化领域的应用较少,请问公司认为这是什么原因呢? 答: 我们认为还是各个公司发展战略不同, 据我们了解, 纳博特斯克的多数产品为标准产品,主要客户是以四大家族为主的机器人厂商,以及其他		
上市公司接 待人员姓名 公司精密减速器事业部部长:徐家科 证券事务专员:朱凯 一、介绍公司基本情况和产品情况 二、投资者问答介绍 问题1:公司是国内较早涉足精密减速器的企业,并且也是较早提出将 减速器、电机、驱动器进行一体化集成的企业,非常具有前瞻性,请问公司 作出上述战略布局的原因是什么? 答:公司深耕机械传动与控制领域多年,技术成熟,市场口碑良好,产 品线也在不断拓展。公司最初的主营产品为减速电机,在减速电机国产替代 的过程中,占据了一定的市场份额,公司在市场拓展的过程中了解到减速器 产品,减速器市场长期被国外企业垄断,国产替代存在很大的市场和空间, 公司完善产品产业链,从2008年开始研发减速器,目前公司的行星减速器、 RV 减速器、谐波减速器均已实现了批量销售。公司始终立足核心零部件, 坚持布局完善核心零部件产业链,拓宽市场应用领域,结合公司自主研发、 生产、制造的减速器、减速电机、驱动器三位一体的能力,实现从零件到组 件,从组件到集成的战略结构,向着一体化、集成化、小型化的方向发展, 在提高客户的粘性的同时,也将会为公司带来更高的收益。 问题2:请问在减速器领域未来公司主要的发力点在哪里,公司看好哪种减速器会有较大增长? 答:目前减速器营收中,行星减速器占比最高,其次是 RV 减速器和 潜波减速器。目前行星减速器国产化替代程度已较高,未来随着国产替代的进程加快,国家相关政策的扶持和产业的完善发展,相对来讲,RV 减速器和 谐波减速器的未来国产替代增长空间会更大。 问题3:据我们所知纳博特斯克在工业自动化领域的应用较少,请问公司认为这是什么原因呢? 答:我们认为还是各个公司发展战略不同,据我们了解,纳博特斯克的	地点	电话会议
(持人员姓名) 公司精密藏建器事业部部长: 徐家科证券事务专员: 朱凯 一、介绍公司基本情况和产品情况 二、投资者何答介绍 问题 1: 公司是国内较早涉足精密减速器的企业, 并且也是较早提出将减速器、电机、驱动器进行一体化集成的企业, 非常具有前瞻性, 请问公司作出上述战略布局的原因是什么? 答: 公司深耕机械传动与控制领域多年, 技术成熟, 市场口碑良好, 产品线也在不断拓展。公司最初的主营产品为减速电机, 在减速电机国产替代的过程中, 占据了一定的市场份额, 公司在市场拓展的过程中了解到减速器产品,减速器市场长期被国外企业垄断, 国产替代存在很大的市场和空间, 公司完善产品产业链, 从 2008 年开始研发减速器, 目前公司的行星减速器, RV 减速器、谐波减速器均已实现了批量销售。公司始终立足核心零部件, 坚持布局完善核心零部件产业链, 拓宽市场应用领域, 结合公司自主研发、生产、制造的减速器、减速电机、驱动器三位一体的能力, 实现从零件到组件, 从组件到集成的战略结构, 向着一体化、集成化、小型化的方向发展, 在提高客户的粘性的同时, 也将会为公司带来更高的收益。 问题 2: 请问在减速器领域未来公司主要的发力点在哪里, 公司看好哪种减速器会有较大增长? 答: 目前减速器营收中, 行星减速器占比最高, 其次是 RV 减速器和谐波减速器。目前行星减速器国产化替代程度已较高, 未来随着国产替代的进程加快, 国家相关政策的扶持和产业的完善发展, 相对来讲, RV 减速器和谐波减速器的未来国产替代增长空间会更大。 问题 3: 据我们所知纳博特斯克在工业自动化领域的应用较少,请问公司认为这是什么原因呢? 答: 我们认为还是各个公司发展战略不同, 据我们了解, 纳博特斯克的	, , , , , , , , , , , , , , , , , , , ,	公司副总经理、董事会秘书: 伍旭君
证券事务专员: 朱凯 一、介绍公司基本情况和产品情况 二、投资者问答介绍 问题 1: 公司是国内较早涉足精密减速器的企业,并且也是较早提出将减速器、电机、驱动器进行一体化集成的企业,非常具有前瞻性,请问公司作出上述战略布局的原因是什么? 答: 公司深耕机械传动与控制领域多年,技术成熟,市场口碑良好,产品线也在不断拓展。公司最初的主营产品为减速电机,在减速电机国产替代的过程中,占据了一定的市场份额,公司在市场拓展的过程中了解到减速器产品,减速器市场长期被国外企业垄断,国产替代存在很大的市场和空间,公司完善产品产业链,从 2008 年开始研发减速器,目前公司的行星减速器、RV 减速器、谐波减速器均已实现了批量销售。公司始终立足核心零部件,坚持布局完善核心零部件产业链,拓宽市场应用领域,结合公司自主研发、生产、制造的减速器、减速电机、驱动器三位一体的能力,实现从零件到组件,从组件到集成的战略结构,向着一体化、集成化、小型化的方向发展,在提高客户的粘性的同时,也将会为公司带来更高的收益。问题 2: 请问在减速器领域未来公司主要的发力点在哪里,公司看好哪种减速器会有较大增长? 答: 目前减速器首牧中,行星减速器占比最高,其次是 RV 减速器和谐波减速器。目前行星减速器国产化替代程度已较高,未来随着国产替代的进程加快,国家相关政策的扶持和产业的完善发展,相对来讲,RV 减速器和谐波减速器的未来国产替代增长空间会更大。问题 3: 据我们所知纳博特斯克在工业自动化领域的应用较少,请问公司认为这是什么原因呢?		公司精密减速器事业部部长:徐家科
二、投资者问答介绍 问题 1: 公司是国内较早涉足精密减速器的企业,并且也是较早提出将减速器、电机、驱动器进行一体化集成的企业,非常具有前瞻性,请问公司作出上述战略布局的原因是什么? 答: 公司深耕机械传动与控制领域多年,技术成熟,市场口碑良好,产品线也在不断拓展。公司最初的主营产品为减速电机,在减速电机国产替代的过程中,占据了一定的市场份额,公司在市场拓展的过程中了解到减速器产品,减速器市场长期被国外企业垄断,国产替代存在很大的市场和空间,公司完善产品产业链,从 2008 年开始研发减速器,目前公司的行星减速器、RV 减速器、谐波减速器均已实现了批量销售。公司始终立足核心零部件,坚持布局完善核心零部件产业链,拓宽市场应用领域,结合公司自主研发、生产、制造的减速器、减速电机、驱动器三位一体的能力,实现从零件到组件,从组件到集成的战略结构,向着一体化、集成化、小型化的方向发展,在提高客户的粘性的同时,也将会为公司带来更高的收益。问题 2: 请问在减速器领域未来公司主要的发力点在哪里,公司看好哪种减速器会有较大增长? 答: 目前减速器营收中,行星减速器占比最高,其次是 RV 减速器和谐波减速器。目前行星减速器国产化替代程度已较高,未来随着国产替代的进程加快,国家相关政策的扶持和产业的完善发展,相对来讲,RV 减速器和谐波减速器的未来国产替代增长空间会更大。问题 3: 据我们所知纳博特斯克在工业自动化领域的应用较少,请问公司认为这是什么原因呢?		证券事务专员: 朱凯
的机器人行业客户。我司本身所处自动化行业应用领域,对市场和客户有相	投资者关系活动主要内	一、介绍公司基本情况和产品情况 二、投资者问答介绍 问题 1: 公司是国内较早涉足精密减速器的企业,并且也是较早提出将减速器、电机、驱动器进行一体化集成的企业,非常具有前瞻性,请问公司作出上述战略布局的原因是什么? 答: 公司深耕机械传动与控制领域多年,技术成熟,市场口碑良好,产品线也在不断拓展。公司最初的主营产品为减速电机,在减速电机国产替代的过程中,占据了一定的市场份额,公司在市场拓展的过程中了解到减速器产品,减速器市场长期被国外企业垄断,国产替代存在很大的市场和空间,公司完善产品产业链,从 2008 年开始研发减速器,目前公司的行星减速器、RV 减速器、谐波减速器均已实现了批量销售。公司始终立足核心零部件,坚持布局完善核心零部件产业链,拓宽市场应用领域,结合公司自主研发、生产、制造的减速器、减速电机、驱动器三位一体的能力,实现从零件到组件,从组件到集成的战略结构,向着一体化、集成化、小型化的方向发展,在提高客户的粘性的同时,也将会为公司带来更高的收益。问题 2: 请问在减速器领域未来公司主要的发力点在哪里,公司看好哪种减速器会有较大增长? 答: 目前减速器营收中,行星减速器占比最高,其次是 RV 减速器与谐波减速器。目前行星减速器国产化替代程度已较高,未来随着国产替代的进程加快,国家相关政策的扶持和产业的完善发展,相对来讲,RV 减速器和谐波减速器的未来国产替代增长空间会更大。问题 3: 据我们所知纳博特斯克在工业自动化领域的应用较少,请问公司认为这是什么原因呢? 答: 我们认为还是各个公司发展战略不同,据我们了解,纳博特斯克的多数产品为标准产品,主要客户是以四大家族为主的机器人厂商,以及其他
应的渠道,且自动化行业客户较为分散,其所应用的减速器大多是非标产品,		应的渠道,且自动化行业客户较为分散,其所应用的减速器大多是非标产品,

这些自动化行业客户的特点是与我司的生产模式和销售渠道十分匹配的。

问题 4:请问用于工业自动化与工业机器人的减速器在精度上有区别嘛?

答:我们认为精度上并没有很大差距,但是根据使用场景的不同,减速器的形状、电机接口的大小会有所不同。

问题 5: 请问公司为减速器的研发生产做了哪些人才储备?

答:公司非常注重研发人才的引进和培养。公司通过内培外引的方式,不断扩充研发团队人员,近几年引进高端研发人才也较多,包括各个系列产品的研发人员。公司深刻认识到人才的重要性,未来还是会继续保持研发人才的构建和团队的完善,持续提升公司科研力量。

问题 6:请问中大减速器的毛利率与绿的减速器的毛利率为何有差距? 答:公司产品系列有所不同,公司减速器产品还包括 RV 减速器和行星减速器,两者产品产销结构不一样,不能单一比较毛利率。

附件清单 (如有)

无