

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：2022-010

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 <u>（请文字说明其他活动内容）</u>
参与单位名称及人员姓名	信达证券 张弛
时间	2022 年 10 月 31 日 15:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书、副总经理 王思远
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司园林机械零部件板块主要是外销为主？ 对，主要是欧美客户。</p> <p>2、海外零部件的订单周期有多长？ 公司的海外客户提供 3-18 个月的预测订单，一般提前 2 周到 1 个月左右下达正式订单。</p> <p>3、客户预测订单和实际执行的差异大不大？ 不是特别大，客户大多是行业内的龙头，经验丰富，对市场预测、生产计划等把握比较到位。</p> <p>4、我们的园林零部件产品生产模式是 OEM 还是 ODM？ 主要是 OEM，也有部分客户和我们合作的新产品，这部分属于是 ODM。早期客户提供图纸或者技术方案，客户后续逐渐提出</p>

功能、体积、技术参数等要求由公司开发。

**5、从预测订单到最终正式订单下达，如果有生产成本的变动，会如何考虑订单价格？**

像原材料价格如果涨幅较大，客户也是比较支持我们的，双方会定期沟通调价，覆盖原材料上涨的部分，确定一个执行新价格的起始时间点。

**6、如果原材料价格频繁变动，对公司利润还是有影响的？**

对，即使产品调价，仍有一定的滞后性。

**7、公司客户都集中在美国是有历史原因吗？**

主要是当地的生活习惯和文化所造成的。美国别墅多，一般周边都有绿化，且法规要求对绿化进行维护，故很多家庭有绿化的需求；欧洲则是排屋较多，家庭绿化面积小于美国。

**8、公司目前也有涉足电动化的园林机械，电动产品的生产工艺、定价、利润和传统燃油会有什么区别？**

在产品毛利率上没有什么明显区别，电动的主要是整机售价比较高，功率和续航略有劣势，渗透速度没有国内那么快。锂电类产品在特定使用场景下比较有优势，对于功率要求低、对环境要求高的场景比较合适。

**9、公司在园林机械方面有做组件或者集成的准备吗？**

我们的点火器、飞轮等其实就是发动机的集成，给电动整机供是整套电控、或结构件产品。整机公司没有做，还是由参股的宁波德霖做。

**10、目前汽车压铸件主要还是集中在做商用车的业务？**

对，商用车为主，也有部分乘用车的传动系统和调温系统零部件，以及少量新能源汽车压铸件。

**11、这两年商用车行业的景气度不佳，想了解下公司对商用车零部件业务未来的发展规划和目标规模？**

主要是受到行业引导。这两年商用车铝压铸件的需求确实不佳，但是公司也在不断寻求细分市场的增长机会，我们后续在

	<p>服务好原有客户的同时，也会努力利用好杜商精机加入后所掌握的铝铁组件、车用电磁阀等技术，加强对新增长点的突破。</p> <p><b>12、公司在乘用车方面的主要客户有哪些？</b></p> <p>乘用车主要是 Dayco、舍弗勒等汽车的一级供应商，以及零跑汽车、长安深蓝、电动物流车等新能源方面的客户。</p> <p><b>13、公司液压零部件的客户主要去配套卡特彼勒吗？</b></p> <p>卡特彼勒、博世力士乐、林德、派克汉尼汾、纳博、三一重工、川崎、威孚精密等都是公司客户。</p> <p><b>14、杜商精机在国内的行业地位如何？</b></p> <p>杜商有多年服务工程机械巨头的经验，在国内客户也是独家供应商，所以技术水平和加工经验方面较为领先。加入公司在逐步适应国内的报价体系。</p> <p><b>15、公司对转债的转股价下修是什么态度？</b></p> <p>目前公司对后续自身发展有信心，对于一些潜在的业务机会也会积极关注。</p>
<b>附件清单(如有)</b>	无
<b>日期</b>	2022 年 10 月 31 日