

山东万通液压股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

特定对象调研

业绩说明会

媒体采访

现场参观

新闻发布会

分析师会议

路演活动

其他

二、投资者关系活动情况

（一）活动时间、地点

山东万通液压股份有限公司（以下简称“公司”）于2023年5月10日（周三）15:00-17:00在全景网“投资者关系互动平台”（<https://ir.p5w.net>）举行2022年年度报告说明会，并与投资者进行了沟通交流，本次年度报告说明会采用网络远程的方式举行。

（二）参与单位及人员

通过网络方式参加公司2022年年度报告说明会的投资者。

（三）上市公司接待人员

公司董事长：王万法先生

公司董事、总经理：王刚先生

公司董事、副总经理、董事会秘书：王梦君女士

公司财务总监：厉建慧女士

公司保荐代表人：陈知麟先生

三、投资者关系活动主要内容

本次业绩说明会通过播放年报讲解视频、公司宣传视频及图片展示等形式对公司发展情况及 2022 年经营业绩情况进行介绍；同时公司在业绩说明会上就投资者关心的问题进行了回答，主要问题及回复情况如下：

问题 1：请公司介绍电动缸应用方面有什么布局和规划？

回复：尊敬的投资者，您好！公司 2021 年度配合军工院所完成了电动缸产品的研发、试制及小批量生产、销售，在电动缸及电控系统方面有一定的技术及工艺积累。公司目前研制的电动缸主要应用在军工领域，具体包括：（1）战术类 DD 发射装置、起竖平台；（2）军用车辆的调平支腿，起竖及各种电动执行机构；

（3）地面战略武器装备。电动缸产品的毛利率高于公司综合毛利率，但是不同类型的电动缸单价差异很大。由于电动缸采用机械结构传动，具有精度高、污染小、能效高等优势，可以应用于汽车、工业机械、新能源、医疗器械、航空等领域，工程机械在特定领域会实现电动化替代，我们认为未来民用市场将成为其应用的蓝海，将会形成一片增量市场。为此，公司将积极做好电动化相关产品的跟踪及技术研发，进一步加强技术研发能力及生产规模，感谢您的关注！

问题 2：公司产品在新能源领域的应用情况？

回复：尊敬的投资者，您好！公司产品目前主要应用于新能源车。新能源无人驾驶宽体矿用车动能采用充换电一体电池，因车辆自重及载重量较大，减震采用了全油气悬架系统，公司为其配备全车油气弹簧。矿用自卸车主机厂顺应绿色开采潮流，不断向高端化、智能化、绿色化转型升级，新能源车型渗透率将大幅提高，油气弹簧产品需求有望进一步释放。另外，随着环保、安全要求越来越高，城市渣土车、除雪车、环卫车等专用车将更多采用智能驾驶电动车，公司目前也在配合专用车主机厂设计研发适配电动车型的电动举升系统。感谢您的关注！

问题 3：去年底投产的“年产 20000 万支重在车辆油气弹簧项目”和“年产 7000 套挖掘机专用高压油缸项目”新产能目前是否已经基本释放？

回复：尊敬的投资者，您好！“年产 20000 支重载车辆油气弹簧项目”和“年

产 7000 套挖掘机专用高压油缸项目”已于 2022 年 11 月达到预定可使用状态，油气弹簧和挖掘机专用油缸产能较之前有较大幅度提升，目前仍处于产能爬坡期，尚未完全达产。油气弹簧产品经过近几年的市场验证，逐步得到下游应用市场的认可，公司在该领域已具有较强的知名度及竞争力，存量客户销量稳步提升，增量客户开发效果显著，同时，随着下游客户逐步推广使用全油气悬架，市场规模将有所扩大，预计未来产能快速得以消化。2022 年，公司已给多家中小型挖掘机主机厂批量配套整机油缸，也在做超大挖油缸的试制及验证，截至目前，客户反馈使用效果较好。同期，公司还开展了“挖掘机核心部件总成智能化制造关键技术与应用”等研发项目，为挖掘机高压油缸项目的产能释放和消化奠定了基础。感谢您的关注！

问题 4：公司股价持续下跌，请问管理层对公司未来发展有信心吗，是否有计划增持公司股票？

回复：尊敬的投资者，您好！公司依托自身研发创新实力、全产业链优势、产品技术优势、优秀的管理团队，业绩近三年呈现持续增长态势，呈现良好的成长性。公司董事长及管理层对公司未来发展充满信心，如有增持计划公司会及时在指定信息披露平台发布相关公告。感谢您的关注！

问题 5：境外收入连续增长的原因是什么？

回复：尊敬的投资者，您好！公司持续稳步开拓境外业务，根据境外市场的需求，研发适用于北美市场的薄壁型自卸车油缸，并推向市场，采用特殊加工工艺以及薄壁、稳固型设计，满足境外市场轻量化、高效比的产品需求，虽起步时间较晚，但因产品质量、技术服务过硬，已逐步得到客户认可并得以推广。近三年境外收入复合增长率为 72.79%，市场开发效果明显。另外，逐步开发适用于国外市场的油气悬挂产品及机械装备用缸产品，随着装车测试工作的完成，有望进一步提升国外市场规模。感谢您的关注！

问题 6：机械装备用缸收入增长幅度较大，这一业务的景气度是否可持续，公司在该领域具备什么样的竞争优势？

回复：尊敬的投资者，您好！公司预计煤炭采掘设备行业的景气度可以持续，原因有以下几点：（1）国家重视能源安全，短期内又难以根本性解决风、光电出力不稳定的问题，因此煤炭在能源结构中仍保持主体地位和兜底保障作用；（2）

自 2021 年 9 月份以来,我国煤炭需求趋于紧张,煤炭保供已成为一项战略任务。另外,煤矿采掘向智能、安全、绿色方向发展,未来会逐步淘汰落后产能,新建先进产能。在保供的刚性要求下,煤炭采掘设备需求会持续保持增长;(3)随着煤炭高效清洁化利用的推进,逐步催生煤炭新的需求。公司机械装备用缸中的煤炭采掘设备油缸一般应用中端及高端液压支架上。面对旺盛的行业需求及高质量综采设备的发展趋势,通过对产品研发、先进设备和人才的引进及生产经验的积累,实现国内煤机行业用液压油缸产品主要型号的全面覆盖,积极顺应下游行业发展趋势,高质量综采设备正朝着智能化、绿色化方向发展,开发出可满足应用于智能化电液控制采掘装备的极高行位公差标准的高端油缸,另外,响应环保矿山作业方式,成功研发并推出以纯水作为传动介质的液压缸。客户包括郑煤机、山东能源集团、北煤机、三一重型等全国前 50 强煤机企业。随着智能化、环保化矿山作业方式的推进,有望进一步拓展市场规模。感谢您的关注!

问题 7: 看公司在 2022 年有多个军工研发项目,可否大概介绍一下这些项目对公司的影响?

回复:尊敬的投资者,您好!继上一年度军工承制认证资格升级为 A 类、具备军工自主科研能力之后,公司进一步强化军品研发能力,2022 年继续开展国防液电集成系统、GF 国防装备 DD 立式发射系统、国防车载电驱动快速起竖液压集成系统、大吨位武器装备用全天候高可靠性伺服电动缸等多个军品研发项目,并取得一定进展。公司战略是不断向电动化、系统化、伺服控制领域发展,这些军品研发项目承担着公司转型升级的战略任务,一旦取得实质性突破,将极大程度上丰富公司的军工产品管线,并且随着军品向民用领域转化、军品民品协同发展,还将打破公司目前在液压元件领域的单一布局,实现由液压元件到液压系统,由液压作动到伺服电动、机电液一体化的全面布局,不仅为横向扩张奠定基础,同时为电动化新领域的推进提供技术支持。感谢您的关注!

问题 8: 公司是否考虑采用收购、并购来拓宽企业产品,壮大企业?

回复:尊敬的投资者,您好!公司将围绕业务规划,采取内生增长和外延扩张相结合的方式实现发展,未来不排除并购与公司在产品、渠道、研发等方面具有协同效应的标的,届时将严格按照法律法规和北交所要求履行决策程序和信披义务。感谢您的关注!

问题 9：公司当前产能利用率情况如何？今年订单量如何？

回复：尊敬的投资者，您好！整体而言，公司季度产值持续处于较高水平，综合产能利用率较高。分产品来看，煤矿采掘设备用液压缸订单饱满，机械装备用缸（不包括挖掘机专用油缸）产能利用率较高，公司持续通过科学排产、柔性生产等方式不断增产，进一步快速提升机械装备用缸产量。“年产 20000 支重载车辆油气弹簧项目”和“年产 7000 套挖掘机专用高压油缸项目”已于 2022 年 11 月达到预定可使用状态，目前处于产能爬坡期，油气弹簧和挖掘机专用油缸产能大幅提升，产能利用率处于较低水平。就油气弹簧而言，下游需求旺盛，订单较为充裕，产能利用率有望快速提升。就挖掘机专用油缸而言，公司正在配合部分客户做产品验证，争取尽快形成批量订单。今年以来，自卸车专用油缸订单逐步回暖，但下游目前仍处于低谷，导致产能利用率偏低，相信随着稳增长政策的落地会逐步提升。感谢您的关注！

问题 10：公司有哪些渠道能保持与股东的沟通联系？

回复：尊敬的投资者，您好！您可通过公司在交易所公开披露的公司联系方式与公司取得联系，包括投资者联系电话：0633-5233008，公司邮箱：wantong@sdwtyy.cn。还可通过公司公开披露的公告、公司官方网站及官方微信公众号了解公司信息，另外，公司官网我们开设了“投资者关系专栏”，可以通过“投资者咨询”时时提问，我们会及时回复您的问题。感谢您的关注！

问题 11：请问报告期内募集资金使用情况如何？

回复：尊敬的投资者，您好！截至 2022 年 12 月 31 日，公司募集资金已累计使用 11,213.93 万元，截至 2023 年 1 月 11 日，公司募集资金专户已注销完毕，并将实际节余募集资金 572.86 万元用于永久补充流动资金，用于日常经营。感谢您的关注！

问题 12：请问公司毛利率下降的原因是什么？公司计划采取哪些应对措施？

回复：尊敬的投资者，您好！毛利率同比下降 4.34 个百分点，主要原因系：（1）钢材备货价格较高，原材料出库单价同比上涨，导致单位成本提高，但部分产品成本传导不畅；（2）为满足采掘设备用液压缸等产品的订单交期，以及部分客户的特定工艺需求，公司增加外协量，导致单位委外加工费提高。

感谢您的关注！为应对毛利率下滑，公司计划采取以下措施：面对原材料价格波动风险，公司将进一步优化采购管理模式，依据程序规定，开发合格供应商，拓宽供货渠道，与供应商保持长期稳定的良好合作关系，先进先出，并根据市场变化情况适量储备常用型号原材料，尽量避免原材料价格波动而对生产经营产生重大影响；面对电费价格波动，公司已利用公司既有厂房屋顶，建设安装总装机容量 5188 千瓦分布式光伏发电项目，2022 年项目并网发电运行良好，产生的电能以满足公司自用为主，余电上网，既响应了“双碳”目标号召，实现能源可持续发展，同时进一步优化了公司的电源结构，节约电力成本，对公司未来发展产生积极影响。另一方面，公司将不断强化精细化数据管理，建立降本增效的长效激励措施，分解年度预算与公司级年度经营计划责任至各部门及各岗位，实现各个核心指标数据的及时管控，督促各分解经营计划的完成；并通过不断对产品生产工艺的优化，降低成本，提高盈利能力，保证年度利润指标实现。其次，公司通过不断加大研发，工艺创新，保持技术的行业领先性，加大高毛利率产品军工装备用缸、油气弹簧以及境外产品的销售力度。

感谢您的关注！

问题 13：2022 年度的经营亮点是什么？

回复：尊敬的投资者，您好！（1）2022 年度，公司实行聚焦境内四个主行业，境内外市场双线并行战略，境内收入同比增长 49.64%，境外收入同比增长 58.61%；（2）盈利能力增强，2022 年度实现归属于公司股东的净利润 6333.7 万元，同比增长 48.47%，创历史新高。2022 年，公司的加权平均净资产收益率为 14.53%，同比增长 4.23 个百分点，基本每股收益为 0.5422 元，同比增长 50.44%，盈利能力有所增强；（3）坚持研发创新驱动，围绕液压主业持续开展新技术、新产品、新工艺的研究，并积极与高校建立产学研合作基地、牵头建设“山东省液压基础件技术创新中心”，促进新技术、新工艺的成果转化及产业化应用的全链条创新，研发费用同比增长 36.52%，拥有专利 42 项，核心竞争力持续增强；（4）强化精细化数据管理，建立降本增效长效激励措施，期间费用率同比下降 2.06 个百分点，盈利能力不断增强；（5）随着强军目标的逐步推进，国防装备迎来更新迭代浪潮，公司坚持军民融合双轮驱动，积极响应军工客户需求，不断拓展并夯实军品配套生产及销售能力，并且采取“以军兴民”策略，促进部分军工产品向民用领

域转化，推进军品、民品的深度协同发展。感谢您的关注！

问题 14：看公司参与了多个军工预研项目，可否大概介绍一下所处阶段吗？

回复：尊敬的投资者，您好！军工项目通常会经历 M-C-S-D-P 阶段，目前我们参与的预研项目大部分处在 S 阶段-正样阶段，正样试验后，通过定型，会进入批量生产阶段。目前，我们参与的几个项目包括：某大型液压控制集成系统、某型 FS 装备、某型底盘悬挂电控系统、某型 QS 电动缸。感谢您的关注！

四、备查文件目录

公司在全景网举办的 2022 年年度报告说明会相关视频讲解材料及投资者提问与公司回复记录（链接：<https://rs.p5w.net/html/137585.shtml>）。

山东万通液压股份有限公司

董事会

2023 年 5 月 11 日