

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：2023-003

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	中信建投证券有限公司 田雨依
时间	2023年5月16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><b>1、请介绍一下公司主要业务、2022年度和2023年一季度业绩以及净利润下滑的原因？</b></p> <p>主要业务：公司是在园林机械关键零部件起家的，后面是逐步延展到了轻量化铝压铸汽车零部件铝件，上市之后收购了液压零部件的一个资产，所以业务主要在制造业，主要细分到园林机械、汽车和液压零部件这三块。</p> <p>2022年和2023Q1业绩：2022H1整体表现还可以，下半年在出口这一块受影响还是比较大的，所以导致2022年收入整个下降了18个百分点左右，归母净利润同比就是下降38%。整个来看，到了2023Q1整个出口的表现是不是特别好，所以2023Q1整个营收下降较大，达到了36%+。</p> <p>净利润下滑的原因：收入下降的同时，结构的变化也是导致净利润下降大于收入的下降。一方面是在于固定费用和开支，在营收下降时，它还是相对固定的，另一方面，是公司的营收组成</p>

来看外销的营收在 2022H2 到 2023Q1 来看有一个大幅的缩减。一些原先整体这个毛利率水平较高的一些客户，这个订单受到了一定的影响。

**2、业绩增速高点出现在 2020 年，是怎么实现的？2022 年为什么从高点往下降了，预计什么时候能到下滑的拐点？**

20 年 21 年的相对来说是这几年一个相对较高的一个位置，就不管是园林机械还是这个液压的这方面的来看，相关的客户或终端市场更多的是以海外欧美国家为主。尤其是园林机械这一块，公司这个产品是欧美国家每家每户可能在日常生活当中，这个花园的一个打理所必须要用到的一些刚需的产品。所以在疫情来临的时候，好多欧美国家的人他们就在家里面需要更多的进行一些园林的打理，所以这块的需求会更多一些。而且在欧美国家疫情的初期，国家也为了刺激经济，发了大量消费券，需求也会多一些。再往后，因为担心供应链的也可能会受到疫情影响，也会存在一些安全库存为目的订单，再到后来的海运费有上涨、海运条件比较紧张，也会导致提前下单。最终导致了一定的胀库情况。

这个库存的消化，今年的整个春季，并没有消化完，到了明年，它可能会进入到一个正常的状态。那么我们预计可能是今年三季度末四季度可能会迎来拐点。

**3、公司的这三块业务领域的话，一个就是园林机械的这个业务方面，除了排除掉就是特殊的原因，比如说那个疫情的原因，它这个有没有一个稳定的年增长的一个速度，然后这一块的业务的发展未来会取决于哪些方面？**

园林机械这块业务，整体来看是一个很成熟的一个市场。也有很多这个统计机构，相关研报也跟我们了解到的市场信息是差不多的。那么燃油的产品，它基本上是属于一个偏稳定的一个状态，而其中可能电动的园林机械可能会有更高一些的一个增速，但主要还是因为电动这个相关的产品在原有的整个占比当中，比例并不是特别高。所以相对来说这一块的产品，它在未来的增速

上会略大于传统的燃油机械的产品。所以后续我们的方向也是基于燃油和电动两方面来看的。

从传统的燃油来看，公司历来在这个点火器、飞轮、汽缸等产品方面研发投入也是非常多，而且在点火器等方面也与这个行业的巨头本田动力也会做一些合作的开发，所以我们的目标也是从家用消费这个产品，往更多的专业级、商用的产品去拓展，那么近几年与客户进行合作，共同开发的产品往往也是以这种商业的专业级的为主。所以后续的这个增量主要来自于这个商业级、专业级产品的放量，那从去年下半年到今年来看，会有一些项目在未来几年逐步上量。而且这些也是行业龙头的客户，像STIHL和富世华等等。那么在电动这个领域，我们也在自己之前也投了宁波一个做园林电动整机的企业。我们通过与他们的合作来磨练自己的电动相关的这个产品，目前也在开拓国内相近的客户，也逐步在实现量产的过程。

4、那么汽车零部件这块增长是不是主要是跟着整个汽车轻量化的这样一个大的增长趋势走，然后这个这一块的话，有没有一个这个板块的我们的发展的预计的增速，同时这一块就是我们的交货周期，就是这个园林机械的话，比如说是那个基本上从需求大概一个季度，那么汽车这块大概是多少时间从订就是看到需求增长下订单，到我们的实际的这个营收兑现？

汽车相对来说它在产品前期开发和试验这个阶段会时间会久一点。我们的产品更多的是以商用车零部件为主。前几年整个重卡行业，遇到的周期表现并不好，需求不是很旺盛，那么导致我们在重卡相关的这些产品需求不是像以前那么多，业绩表现不好。那么前两年公司重点做了一些这个新能源相关的，包括像新能源的一些物流车、乘用车的产品，像电驱壳、控制器箱体、电机端盖等产品。原先只有零跑一家客户，后来开发了长安深蓝车型的核心零部件供货，后续还会有一些陆陆续续开发出来的。所以近几年主要还是围绕新能源相关的领域做重点开拓。

5、液压板块下游的细分对应的行业比较多，那么公司的这

个客户来讲的话，它主要是分布在就是哪些下游的细分行业之中，国内国外，然后这一块的这个增速，就是近一两年公司怎么看液压业务？

主要看中是进口替代很好的环节，公司收购的杜商精机，是给国际工程机械、工业机械和半导体设备的客户提供 OEM 服务，公司认为相关的技术和产品经验，能够直接应用在国内的三一重工等客户，后来发现客户确实有需求，公司就逐步实现了客户对接和上量。

未来发展还是进口替代的思路，找到国内客户需要的型号，与客户进行合作开发。虽然液压行业近几年减速明显，但是从 22、23 年的表现来看，杜商精机的表现都不错，总的来看，公司认为还是需要在原有的技术、品质把控基础上，找到国内客户需要的量更大的产品，和客户一起实现进口替代和降本。

6、想问一下就是这个商用的这种产品的话，它占整个园林机械的这个占比大概是多少，然后光是商用这块，它每年这个行业的增速是什么情况？

首先商用这个产品它的行业增速整体跟园林是差不多的，商用或专业用的产品，它的整个使用寿命和时间会更长一些，也更不容易被电动所替代。因为往往在更加恶劣的环境去进行操作，有些整天在户外或者是森林里面的一个作业，或者是有些比如说像消防救火，需要比较连续的高强度的作业。

7、那像这种商用类的产品它的这个毛利率是怎么样的呢？

从我们目前的统计来看这些的产品，它的整个毛利率的表现会比消费级产品会更好一些。目前我们差不多也有一部分商用的专业级产品，大概 10%左右占比在园林里面，能够提供园林机械板块 15 到 20%的净利润。

8、像园林机械这块，因为其实目前更多都还是在欧美的国家嘛，那就是公司有没有发现，就是国内有没有什么需求，还是说国内可能更多是那种商用类的需求，家用的需求比较少？

国内的往往家用的需求非常少。因为国内很大一个原因是别

	<p>墅占住宅的比重较小。所以国内市场整体来看更多的还是一些商业和公共市政。</p> <p><b>9、汽车压铸这块业务主要铝材是原材料，然后现在价格位置也比较高，就是对公司这块的影响是怎么样的？</b></p> <p>因为那个长期采购的一个过程，所以我们铝也会跟供应商及时沟通，主要通过一些价格相对较低的时点，进行更多量的采购为主。包括我们也跟客户进行这个价格上的沟通。像园林相关的客户，会给予原材料方面更多的支持，与我们进行分担或全部承担。汽车零部件的客户则承担得会少一些。</p> <p><b>10、整个公司来说，未来这个业绩增长主要是靠什么驱动呢？</b></p> <p>主要还是看首发包括可转债产能释放之后，尤其是液压这个板块会提供一个业务的那个增量。因为这一块来看国内的需求非常大，包括像我们有些客户，可能一下子会给几十个项目的这个开发的要求。所以我们感觉这些项目如果都得到了这个量产，那可能整个来看整个业务增速还是比较可观的，能达到我们在可转债募投项目的预期。</p> <p><b>11、液压件国内已经在合作的客户有哪些？</b></p> <p>林德液压、三一、威孚精密、力源液压、艾迪精密等都在合作。</p> <p><b>12、这两年公司的毛利率有一些下降，主要是什么原因？</b></p> <p>原材料涨价、产品结构变化、汇率波动。</p>
附件清单(如有)	
日期	2023年5月16日