

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：2023-004

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	华安证券 胡倩倩 东海基金 祝泓玲 深高投资 高振华 渤海汇金 王艺群 兴业证券 徐千倩
时间	2023年5月19日 14:00
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、请对公司最新业务情况进行介绍？</p> <p>公司主要业务为园林机械零部件、液压零部件、汽车零部件。公司由园林机械关键零部件起家，主要应用在欧美国家的割草机、油锯等园林整机。后面是逐步延伸到汽车铝压铸件。上市后收购了一家主营液压零部件、半导体阀、汽车零部件的公司。2022年下半年到今年一季度，业务发展表现不是特别好，各块主要业务有营收的下降，尤其是园林机械零部件，其次是汽车零部件。</p> <p>2、公司园林机械零部件业务是比较成熟了，那除了汽车件、液压件之外，未来还有没有别的发展方向？</p> <p>目前公司的规模不大，已经有了三块业务，现在的规划是把其中一块业务做大，突出主业。</p>

3、可转债募投项目的进展如何？

对应的厂房已经建设完毕，正在进行安监、消防等验收工作，已有部分的设备到场，接下来也会安装和调试。

4、液压零部件业务和三一、恒立这些国内厂商有没有合作？

和三一集体旗下的力龙液压合作的比较久，今年预计会有一些增量。和其他国内客户也有合作，如威孚精密、西安双特、艾迪精密等。公司收购杜商精机之后在国内客户上是有进行重点推进的。

5、扩产扩能情况如何？

首发的募投项目厂房在装修中，计划年底前搬迁厂房，产能开始投放。可转债募投项目正在验收，接下来设备安装调试。预计今年也有一部分产能释放。

募投项目是老产能替代和新产能增加，整体产能会有明显增加。

6、汽车零部件客户是哪几家？

Dayco、舍弗勒等原有客户，近几年是西安双特，新能源方面是零跑、长安深蓝的一级供应商。

7、公司原材料情况如何？包括供应商价格等？

公司原材料以铝锭、铜、漆包线等为主，大宗商品一般选择大型供应商。价格上参考有色金属网等公开平台，价格波动时会在价格相对低位提前储备原材料。

8、公司去年毛利率下降的原因？

主要是原料价格波动和汇率变化导致。

9、介绍公司 OEM 和 ODM 两种模式之间的不同？以及转型情况？

早期都是 OEM 模式为主，根据客户给的指标和图纸来定制产品，后续随着在行业内的深耕，园林机械零部件客户给出功能、体积、技术参数等要求，由公司进行开发。另外两块业务则是 OEM 为主。

10、2022 年公司内销和外销的比重如何？未来格局往什么

方向走？

内外销情况可参考公司年报，近几年外销占比处于逐步下降状态，园林机械零部件以外销为主，其他两块业务以内销为主。公司计划加强内循环，所以后续外销占比预计会继续下降。

11、公司三块业务在国内的市占率情况如何？

公司园林机械零部件以出口给欧美的园林机械整机企业为主，整机销往世界各地。而从终端消费市场来看，消费级园林机械主要市场也是在欧美国家，国内市场比较小。对于汽车零部件和液压零部件，由于国内行业的市场容量大，公司业务规模相对来说很低，谈不上市占率。

12、液压国内客户有哪些进展？

一直有在开拓国内客户，收购以后三一、力源、威孚、艾迪都在对接供货，苏州川崎、春晖川崎等国内液压合资公司尝试深度合作。

电动叉车、电液一体化的产品和客户也会尝试磨合。后期各种类型的液压控制系统有机会拓展延伸。

13、国内拓展客户的话，公司成本会不会有所降低？

不会有明显的大幅降低。部分进口替代的液压阀控制件的要求较高，部分原材料还是需要进口。

14、公司在明后年营收方面的规划？

要看和客户谈的项目能否如预期的上量。但目前客户也受下游市场的需求和景气度影响，可能不一定能做到完全达到预期。

15、可否介绍一下公司收购杜商精机的情况？对公司业务拓展有什么帮助？

收购前公司业务以电子元器件和铝压铸件为主，在铁件的精密加工方面是欠缺的，收购之后就有了这个能力，同时和原有铝件可以配合，做整组成套的产品，产生内部协同。后续机械和电控也有结合的可能，比如电动液压一体化、电动系统的电磁控制等方面都需要电控和机械的匹配。收购对后续在这方面的发展也是有一个比较好的基础，内部能有协同，客户的工艺和产品又可

	<p>以匹配，有利于整体发展。</p> <p>16、公司的高新技术体现在哪里？和同行业竞争者相比公司有什么竞争优势？</p> <p>加工方面的 Know-How、如内燃机方面转速更高、机械加工精密度、光洁度、同轴度更高等技术参数，以及产品质量表现的一致性。</p> <p>17、公司 2023 年研发投入情况大概会怎么样？具体会投入在哪些项目和技术？</p> <p>会根据客户的具体需求投入产品开发。</p> <p>18、公司园林机械零部件在电动化的占比有多少？有没有转型的意向？</p> <p>目前占比不高，有意向往电动方向发展，如手持电动工具和智能割草机机器人。</p>
附件清单(如有)	
日期	2023 年 5 月 19 日