

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：2021-020

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	国盛证券有限责任公司 李顺帆 兴证全球基金管理有限公司 翟秀华 平安基金管理有限公司 张乔波 国联安基金管理有限公司 俞善超 华泰证券（上海）资产管理有限公司 姜鑫 中国国际金融股份有限公司 莫华寅
时间	2021年11月11日 10:00am
地点	公司二楼会议室（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 证券事务代表 罗冰清
投资者关系活动主要内容介绍	1、杜商精机除了生产液压零部件，还有其他产品线，请对产品进行拆分？ 杜商精机产品以液压零部件为主，其营收中还有一部分汽车零部件组件、半导体阀和气动方面的产品。总体而言，杜商精机是一家能够做到高油压、高气压、高精度的精密加工企业。 2、目前公司已经收购了杜商精机剩余股权，公司对未来杜商精机的发展规划和内部定位是什么？

在收购杜商精机控股权之前，公司就看中杜商精机优质客户资源和优越地理位置。其位于嘉善市姚庄镇，无论是上海、江苏、浙江都非常方便，能够在战略上作为连接长三角的桥头堡。杜商精机起初是在 13 亩土地上发展起来的，2019 年恰逢政府提供 50 亩的土地，在一系列契机推动下，公司和杜商精机才达成了合作，公司进入后协助国内客户开发和政府维系沟通，同时获取新地块以供杜商精机后续发展。在可转债液压零部件募投项目基础上，将对杜商精机持续投入。今年建完新厂房的基础上，明年开始释放产能，逐渐实现扩产扩能。

3、目前杜商精机国内外客户占比情况？对国内客户供货情况和导入阶段？

杜商精机之前的整机企业客户主要是卡特彼勒和博世力士乐、液压系统客户有林德液压、派克汉尼汾。国内早期便和三一在、力源液压等在合作，锋龙股份控股以后共同努力开发三一的其他事业部客户和无锡的威孚精密，威孚精密已经量产供应，艾迪精密已经送样和报价，期待后续量产供应。

目前 80%以上是国内客户，但大部分都是卡特彼勒等国外巨头在国内设的工厂。原来的客户林德液压已经被山东潍柴收购，我们正在推进在潍柴系其他产品的供应。

4、杜商精机虽然生产零部件，但也是具备做液压系统的能力，是否有朝这个方向去布局的考量？

有的，现在部分客户已经提出了让杜商精机参与液压系统设计开发的需求，杜商精机正在储备更多液压系统背景的技术人员，凭借为下游液压系统客户多年代工的经验，后续杜商精机肯定会往这个方向去拓展。

5、杜商精机的半导体阀业务介绍下？比如半导体阀是做什么的？下游客户大概是怎样一个情况？

杜商精机创始人杜罗杰早期曾在日本半导体阀的公司工作，在该领域积累了较为丰富的经验。杜商精机生产的是半导体设备

阀，主要用在生产半导体的相关设备之中，该产品对清洁度、表面光洁度、气密性、压力等具有较高要求，只有高标准严要求强管控的厂商才能够做好。目前的客户主要包括日本的富士金以及接下来国内的半导体企业上量供应。

6、公司是否测算半导体阀在整个设备中的价值量或是市场规模？

没有详细测算，但是未来预计可以做到大几千万级乃至过亿的规模。

7、半导体阀的毛利如何，会不会比液压阀高，因为我们看杜商精机的毛利率也不算很高？

创立以来，杜商精机一直是一家具有工匠精神的企业，致力于把产品做好，前期注重开发，待开发成熟后也在积极关注毛利率。锋龙股份收购了控股权之后，对这方面进一步重视和改善。目前半导体产品的报价毛利率较为可观。

8、我们下游的客户都是一些龙头企业，会不会比较强势而不好调价？

我们下游的客户往往是在行业内具有话语权、能够向终端传导上涨成本的大客户，比较照顾供应商，会根据原材料的涨价情况，定期和公司商议调价事宜。但一些国内实行全年预算制度的客户，涉及到内部多层级考核和审批，相对不好调价，但我们也相信国内客户也在尽自身最大的努力支持公司，培养公司健康发展。

9、那么如果原材料价格下降会导致价格下调吗？

如果主要原材料价格明显下降的话，产品单价也会合理下调。

10、随着明年园林机械募投项目投产，如何消化这部分产能？

1600 万件园林机械零部件募投项目的产能换算成套是百万级别。目前项目产能是计划用于专业级产品，上市前公司就已经开始开发和储备专业级产品项目，顺利的话后续会有匹配订单，逐渐上量。专业级产品相对原有的消费级产品，绝对数量

	<p>相对较少，但是单位产品价值量更高、毛利率水平也因公司技术与工艺积累能够取得一个不错的水平，因此对于营收的提升会高于产能增长。</p> <p>11、消费级和专业级的客户是同一个？</p> <p>是的，客户都是一样的，属于同一客户的不同等级产品。</p> <p>12、美国房产和消费热潮逐渐退去，而园林机械使用寿命也比较长，对未来公司持续高增长是否有威胁？</p> <p>园林机械使用寿命不算长，我们的零部件遵从客户对于整机寿命的设计要求，而且园林机械在国外属于家庭常备的消费品，较短年限就会更换新机。</p> <p>13、杜罗杰有增持计划，意味着他未来还会参与公司经营么，是什么定位？</p> <p>杜商精机创始人和原董事长杜罗杰先生未来不会直接参与经营，也不担任职务，但他愿意成为锋龙股份的长期股东，他也会作为杜商精机在美国市场销售渠道之一，协助杜商精机继续开拓美国市场。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 11 月 11 日