

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（请文字说明其他活动内容）

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2022年5月12日（周四）15:00-17:00在全景网“投资者关系互动平台”（<https://ir.p5w.net>）举行2021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2021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 2021 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：请详细介绍一下军工订单的情况以及今后军工产值的预估。

回复：尊敬的投资者，您好！公司《武器装备承制资格》2021 年升级为 A 类，标志着公司的科研能力、技术水平等方面符合军用装备采购标准，具备在承制范围内独立承揽军品业务的能力。同年，公司在军工领域实现了较大突破，分别参与火箭军战略战术武器装备、海军陆战、水陆两栖武器装备以及陆军突击保障装备试制、定型等，军工装备用缸营业收入同比增长 155.66%。

从下游市场前景来看，2010 年至 2021 年我国的国防支出预算年复合增长率达到 9%，2022 年国防支出预算为 1.45 万亿元，比上年预算执行数增长 7.1%。当前，我国正处于国防现代化建设的关键时期，“十四五”期间，全军装备建设将进入放量增长的时代。公司的高精密油缸、电动缸、油气弹簧等产品已应用于军工领域，具体应用场景包括陆军突击保障装备，空军地勤，海军陆战、水陆两栖武器装备，火箭军战略战术武器装备，军用通信指挥装备，生活保障设施，医疗救护设施，特种运输装备等。公司军品相关信息请参考年度报告等公开披露信息，目前在手军品订单饱满，公司今年将继续大力开拓军工市场，集中资源尽力保证军品交付，预计全年军品收入同比增幅较大。感谢您的关注！

问题 2：您好，请介绍一下电动缸产品的技术来源、主要客户及应用场景，以及电动缸的产能情况及未来发展规划，谢谢！

回复：尊敬的投资者，您好！报告期，公司成功研发国防装备用某型电动缸，并试制成功通过验收，应用于火箭军战略战术武器装备领域。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，主要应用于汽车、工业机械、医疗器械、航空、军工装备等领域，系传统液压油缸的升级产品。目前公司尚不具备大批量生产能力，未来将持续跟踪电动缸市场及技术前沿，如后续有相应扩产扩规模的情况，会及时根据相关规则做好信息披露。感谢您的关

注！

问题 3：请详细介绍一下今年军工订单的企业和订单产值的情况以及后续订单的预估。

回复：尊敬的投资者，您好！2021 年度，公司在军工领域实现了较大突破，分别参与火箭军战略战术武器装备、海军陆战、水陆两栖武器装备以及陆军突击保障装备试制、定型等，军工装备用缸营业收入同比增长 155.66%。从下游市场前景来看，2010 年至 2021 年我国的国防支出预算年复合增长率达到 9%，2022 年国防支出预算为 1.45 万亿元，比上年预算执行数增长 7.1%。当前，我国正处于国防现代化建设的关键时期，“十四五”期间，全军装备建设将进入放量增长的时代。公司的高精密油缸、电动缸、油气弹簧等产品已应用于军工领域，具体应用场景包括陆军突击保障装备，空军地勤，海军陆战、水陆两栖武器装备，火箭军战略战术武器装备，军用通信指挥装备，生活保障设施，医疗救护设施，特种运输装备等。公司军品相关信息请参考年度报告等公开披露信息，目前在手军品订单饱满，公司今年将继续大力开拓军工市场，集中资源尽力保证军品交付，预计全年军品收入同比增幅较大。感谢您的关注！

问题 4：公司在新能源汽车产品开发上进展如何？在目前市场情况下，公司的成交量长期低迷，股价背离了内在价值，有没有转板的预案，作为小股东也深刻体会到了公司对广大投资者的同理心和积极做出的提振措施，但从根本上还是觉得公司应该尽力转换交易市场，流动性枯竭对公司的长久发展是一种遏制阻碍。

回复：尊敬的投资者，您好！公司的自卸车专用油缸和油气弹簧产品作为执行元件和减震元件，市场需求空间巨大。目前商用车、矿用自卸车以及非公路用作业装备汽车的电动化趋势较为明显，作为新能源车辆，搭载电池后，这些车辆的自重加大，减震要求大幅提升，油气弹簧悬架具有路面适应性强、固有频率低、侧倾刚度大、阻尼可变等优点，公司作为行业内早期参与者，与主机厂共同完成路谱及性能测试试验，并获得认可，渗透率有望快速提升。关于转换交易市场事宜，公司将会结合企业发展战略、发展阶段以及资本市场环境等诸多方面因素综合考虑，审慎决策，相关决策过程公司将严格按照法律法规的相关规定及时进行信息披露。公司努力把企业经营好，治理好，以优异的经营业绩回馈投资者。如

有计划，公司将及时履行信息披露义务，感谢您对公司的关注！

问题 5：请问公司的市场开拓情况怎么样？

回复：尊敬的投资者，您好！公司为国内主要的自卸车专用油缸、机械装备用缸及油气弹簧供应商之一，在相关领域已拥有一定知名度及市场份额。目前，公司已与宏昌专用车、中集陕汽等专用汽车生产改装企业，郑煤机、兖矿东华、平阳煤机等煤炭综采装备制造企业及三一重工、徐州徐工、中联重科、中国重汽企业建立了良好的合作关系。

2022 年，公司将聚焦于境内“专用汽车、煤炭采掘机械、工程机械、国防装备”四个主行业以及境外市场双线并行，全面实施行业营销。具体而言：一是不断提升自卸车专用油缸的市占率，开拓宽体矿用车应用市场；二是扩大煤机行业的朋友圈，在煤机行业旺盛的需求驱动下，做深做细，充分发挥产能释放，抢占市场；三是进一步加强工程机械行业布局；四是从“人”、“品”、“质”、“服”四方面提升国防装备领域的公司口碑，启动“种子”计划，为“十四五”期间的军品蓄力；五是国外市场全面布局北美、南美以及俄罗斯，重点开发潜力较大的全球性大客户以及主机厂。感谢您的关注！

问题 6：您好，请公司介绍下游行业的发展趋势？谢谢！

回复：尊敬的投资者，您好！公司产品主要应用于汽车、能源采掘设备、工程机械、军工装备领域。

汽车领域：2021 年度，受国六排放法规切换、“蓝牌轻卡”政策调整等因素，商用车需求短期承压，但产品升级换代与更迭加速，轻量化智能环保的新能源城市车辆需求将进一步释放。矿用宽体自卸车、半挂车和多桥重型运输车是油气弹簧的主要下游应用行业，未来市场空间较大。

能源采掘领域：2021 年全国原煤产量 41.3 亿吨、同比增长 5.7%，创历史新高，全国煤炭消费量增长 4.6%。煤炭在未来一段时期内仍将是我国的主体能源，煤炭行业未来依然大有可为，相应煤炭开采行业高质量的综合采掘设备需求日益增长。

工程机械领域：“十四五”期间，电动工程机械产业将呈现快速发展态势，工程机械行业稳定持续向好的发展环境没有变，市场需求增长韧性将不断增强。

军工装备领域：2022 年全国财政安排国防支出预算 14,760.81 亿元（其中，

中央本级安排 14,504.50 亿元)，比上年预算执行数增长 7.1%。部分国防费将按照军队建设“十四五”规划安排，全力保障规划任务推进落实，加快武器装备现代化建设。感谢您的关注！

问题 7：请问公司领导，今年的疫情对公司的经营业绩有影响吗，影响的程度有多大，公司的 22 年经营目标有哪些，谢谢！

回复：尊敬的投资者，您好！根据目前国内外疫情的情况，公司严格配合政府做好各项疫情管控工作，同时采取措施稳定生产，确保准时交单，目前公司生产经营情况正常，暂未因疫情出现供货不及时的情况。目前公司客户订单正常，未出异常变动。2022 年，公司面临下游客户需求收缩、供给冲击下原材料价格上涨两大压力，面对复杂的外部环境，公司将继续围绕中长期战略谋发展，攻坚克难，提质增效，力争实现营业收入同比快速增长。具体经营情况敬请关注公司公告。感谢您的关注！

问题 8：您好，请问公司目前产能利用率达到多少，是否有继续扩充产能规划？谢谢！

回复：尊敬的投资者，您好！目前煤矿采掘设备用液压缸、军工装备油缸及部分工程机械装备油缸订单饱满，公司机械装备用缸和油气弹簧产能利用率处于高位，自卸车专用油缸因下游暂时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。公司已根据市场需求使用自有资金及募集资金实施挖掘机油缸、油气弹簧的产能扩充计划，未来公司将根据市场环境及自身战略规划择机继续扩充产能。感谢您的关注！

问题 9：2021 年报显示原材料上涨压力导致利润出现了下降，公司今年是否有产品提价计划？

回复：尊敬的投资者，您好！公司与主要供应商已建立了长期战略合作关系，确保主要原材料的供应稳定，同时，公司积极采取各种措施应对原材料价格上涨，并通过不断的技术及工艺改造，提高产能利用率，降低生产制造成本。感谢您的关注！

问题 10：请问在科研方面，2021 年公司研发投入为多少，对应的科研成果转化如何？谢谢！

回复：尊敬的投资者，您好！公司 2021 年度研发支出 1,518.46 万元，占营

业收入的比例为 4.52%。截至 2021 年末，公司拥有研发人员 52 名，已获授权专利 38 项。公司始终强调将技术创新和工艺创新作为研发方向，近几年维持研发费、研发人员的持续增长；同时不断研究开发满足客户提出的新市场需求，并有计划地积极跟踪行业内技术的发展方向，配合客户完成市场验证，研发科技成功转化率高。使公司在日益激烈的市场竞争中能保持较高的适应能力及较强的核心竞争力。感谢您的关注！

问题 11：请问存货大幅增长的原因是什么？

回复：尊敬的投资者，您好！报告期末，存货增长的主要原因为原材料及库存商品的增加，原材料期末余额增加主要原因系一方面价格有所上涨，另一方面结合市场情况增加了适量备货；库存商品增加主要原因系部分生产订单形成的产品尚未完成交付。感谢您的关注！

问题 12：公司投资建设的光伏发电项目，预计年发电量是多少，能节约多少电费？

回复：尊敬的投资者，您好！公司投资建设的分布式光伏发电项目总装机容量 5188 千瓦。具体的发电量依据设备使用年限而发生变化，具体金额请关注公司后续相关公告，感谢您的关注！

问题 13：公司的经营计划或目标是什么？

回复：尊敬的投资者，您好！2022 年，公司面临下游客户需求收缩、供给冲击下原材料价格上涨两大压力，面对复杂的外部环境，公司将继续围绕中长期战略谋发展，攻坚克难，提质增效，力争实现营业收入同比快速增长。具体经营计划如下：（1）聚焦于境内“专用汽车、煤炭采掘机械、工程机械、国防装备”四个主行业以及境外市场双线并行，全面实施行业营销。不断提升自卸车专用油缸的市占率，开拓宽体矿用车应用市场；扩大煤机行业的朋友圈，在煤机行业旺盛的需求驱动下，做深做细，充分发挥产能释放，抢占市场。进一步加强工程机械行业布局；从“人”、“品”、“质”、“服”四方面提升国防装备领域的公司口碑，启动“种子”计划，为“十四五”期间的军品蓄力。国外市场全面布局北美、南美以及俄罗斯，重点开发潜力较大的全球性大客户以及主机厂。（2）根据客户需求，逐步向市场推行产品一体化解决方案，满足客户的需求，解决客户的“痛点”，增强客户信赖，不断扩大市场份额。（3）保持研发创新投入，围绕客户及市场需求，

布局研发风电领域重型起重机全系列油缸、电动缸的工艺完善及性能提升、全型谱的系列化挖机油缸、以及各类军工装备用液压元件，持续的研发投入全方位满足军工市场开发的需求。（4）全面落实国军标 GJB9001C 体系，贯彻国军标管理思想，提升公司质量管理水平，形成动作化、步骤化、表格化、闭环化，简单化、落地化、数据化。（5）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。（6）持续深化 ERP 应用，进一步优化及规范化作业流程，加强过程管控，提高效率及质量把控，系统化降本增效。感谢您的关注！

问题 14：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，还可通过公司公开披露的公告了解公司投资者活动信息及其他信息，您也可以关注公司官方网站及其他官方披露渠道了解公司信息。未来，公司将进一步加强投资者关系管理，通过公司官网、新媒体平台、电话、传真、电子邮箱、投资者教育基地等渠道，利用中国投资者网和证券交易所、证券登记结算机构等的网络基础设施平台，采取股东大会、投资者说明会、路演、分析师会议、接待来访、座谈交流等方式，与投资者进行沟通交流。感谢您的关注！

四、备查文件目录

公司在全景网举办的 2021 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/132707.shtml>）。

山东万通液压股份有限公司

董事会

2022 年 5 月 13 日