

证券代码：603194

证券简称：中力股份

浙江中力机械股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-015

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 checked="" 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	长江资管 诸勤秒 辰光资本 夏金宝 东吴证券 韩青、刘捷宇 诺德基金 牛致远 兴全基金 任相栋、谢书英、王哲宇、姚佳 浙商机械 蒋逸 中交资本 赵博 中庚基金 陆艺飞 王啊涛 (按汉字拼音首字母顺序排列)
时间	2025年12月19日
地点	浙江·湖州安吉·中力股份（北区）
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书、副总经理：廖发培 董事、财务总监：汪时锋 自动工业车辆事业部部长：邱方长 证券事务代表：吴碧青 证券事务专员：王德仁

投资者关系活动 主要内容介绍	<p>一、活动流程</p> <p>1、参观公司展厅及产线、智慧物流应用场景； 2、公司情况介绍，数智仓储、智能物流情况介绍； 3、第三季度业绩情况交流； 4、互动交流。</p> <p>二、互动交流</p> <p>1、数智物流业务在海外的推进情况如何呢？</p> <p>答：感谢您对海外全球化的关注。公司数智物流业务在海外市场的拓展正按既定战略稳步推进，具体而言，进展主要体现在两个层面：</p> <p>第一，产品级业务已形成稳定基础：公司早期以标准化、模块化的智能搬运设备（如各类电动搬运车、智能叉车）切入海外市场。在全球制造业与物流业中建立了广泛客户基础，目前构成了海外业务收入的稳定支撑。</p> <p>第二，模式级解决方案正在逐步推广：在硬件产品的基础上，公司正将国内已成熟的、针对特定场景的“设备+流程”解决方案向海外市场适配与推广，提供包含多设备协同及初步调度管理的自动化方案，以创造更高的客户价值与业务增量。</p> <p>总而言之，公司智能搬运业务的海外拓展正处于“产品引领、方案跟进”的健康成长阶段，对其成为公司未来业绩的重要增长引擎充满信心。</p> <p>2、数智物流业务是会根据客户的需求场景然后去定制开发吗？并且核心的操作系统软件都是我们自己研发的吗？</p> <p>答：感谢您提出的问题，它关乎业务的规模化能力和技术核心层面。公司的理念是基于标准化产品进行场景化运营，而并非进行传统的、高成本的完全定制开发。且在提供的智能搬运解决方案中，其核心的操作系统、调度平台及配套软件均为</p>
-------------------	--

公司完全自主研发。这确保公司能实现最优控制：根据自身设备特性进行深度优化，实现硬件效能最大化；同时保障数据安全，所有业务流程和数据均在自主可控的系统内流转，满足客户对生产运营数据安全性的高要求。

具体来看，公司会将物流场景中通用的核心需求（如搬运、存储、分拣、调度）沉淀为标准化的硬件产品和软件功能模块。这确保了系统的可靠性、稳定性和快速交付能力，同时针对行业中普遍存在的特定场景（如制造车间的产线物料精准配送），将标准化的产品与模块进行组合，形成经过验证的场景化解决方案。当一个场景在某个行业或头部客户处取得显著成效后，它会成为具有参考性的案例。当其他具有类似需求的客户对成功案例进行考察后，该案例所验证的管理模式与运营流程，能够为其决策提供具有说服力的参考依据，并有效推动相关解决方案的推广应用。

简而言之，公司数智物流业务的发展路径是：将复杂的、非标的场景需求解构并吸收到不断丰富的标准化产品与方案库中，再通过成功的场景化应用案例引导和满足更多客户的共性需求。

3、刚刚在视频之中我们也可以清楚地看到，具体应用的有汽车行业以及酿酒行业，那么针对不同的行业，是否需要单独的投入资源开发呢？

答：非常感谢您的细致观察。不同行业需求有所不同，在解决方案构建的初期，确实需要针对性的行业洞察与资源投入，但一旦完成从 0 到 1 的突破，实现从 1 到 10 甚至 100 的跨客户复制，其效率和确定性将大幅提升。如对于汽车行业：核心需求是高精度、序列化、准时化的产线物料配送，与生产节拍深度绑定，容错率极低。面对这些独特的行业需求，不可

能用一套完全相同的方案去应对。因此，在进入一个新的行业初期，都会投入资源进行场景调研、关键技术适配、流程再造设计等。通过在某行业内实现首个完整的项目验证，形成一套可复制的场景解决方案模型。当在特定行业完成首个全流程验证后，即意味着形成了该场景下可系统化实施与迭代的关键路径与方法。后续拓展将变得高效：将首个项目中解决的复杂问题拆解并固化到可配置的软件功能模块、可选的硬件模组以及标准化的运营流程手册中，当同行业的其他客户提出需求时，可以迅速调用，在标准化框架内进行高效配置，以应对客户的个性化细节差异。

总而言之，公司的策略是：以必要的初始资源投入，穿透不同行业的壁垒，完成行业解决方案的“首台套”突破；而后，凭借标准化、模块化产品与方案体系，将成功的经验快速复制到该行业的广大客户中去。

4、那么就公司目前的状况来说，是否有正处于 1-10 这种复制阶段的客户？未来是否还有其它从 0 到 1 的其它行业的开发场景呢？

答：答案是肯定的，公司已经拥有了多个典型的、正处于快速复制阶段的行业和客户群。

具体来说，公司的标准化场景解决方案，已在以下几个重点行业实现了从标杆试点到多客户、多场地复制的跨越：

（1）电商及快递物联行业：公司提供的智能搬运解决方案，已从早期的单点应用，推广至该行业头部企业的多个核心枢纽与分拨中心，实现了跨区域的规模化部署；

（2）汽车制造及零部件行业：公司和行业领先企业建立战略合作关系，共同打磨出契合汽车行业高节拍、高精度要求的产线物料配送解决方案。并基于项目上沉淀的标准方案和行业口碑，将该解决方案向更多主流车企推广。虽然每家客户的生

	<p>产布局有细微差异，但核心的流程逻辑、设备选型和调度算法都逐渐模块化，能够实现快速适配和部署，有效缩短了交付周期。</p> <p>除了以上两个领域，公司在纺织、医药等行业也观察到了类似的趋势，基于其明确的痛点、可规模化的市场空间以及与公司产品技术能力的匹配度，严格遵循公司“深入场景、打造标杆、标准化复制”的一贯策略。公司将持续进行市场洞察和技术预研，不断丰富和延伸行业解决方案矩阵。</p> <p>综上所述，当前的发展态势表明公司已跨越了单纯的项目定制化阶段，进入了以标准化、模块化解决方案驱动增长的新周期。随着各行业解决方案库的不断丰富和成熟，这种高效复制的效应会越来越显著，为公司带来持续、稳健的业务增长。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025年12月19日