

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	<div>√特定对象调研</div> <div>□分析师会议</div> <div>□媒体采访</div> <div>□业绩说明会</div> <div>□新闻发布会</div> <div>□路演活动</div> <div>√现场参观</div> <div>□其他（请文字说明其他活动内容）</div>
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

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p><b>一、活动流程</b></p> <p>1、参观公司展厅及产线、智慧物流应用场景；</p> <p>2、公司情况介绍，数智仓储、智能物流情况介绍；</p> <p>3、第三季度业绩情况交流；</p> <p>4、互动交流。</p> <p><b>二、互动交流</b></p> <p><b>1、数智物流业务在海外的推进情况如何呢？</b></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><b>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？</b></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>
---------------------------	---

	<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要求。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p><b>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？</b></p> <p>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</p>
--	--

	<p>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。</p> <p>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。</p> <p><b>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？</b></p> <p>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。</p> <p>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：</p> <p>（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；</p> <p>（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>
--	---

	<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