

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：2025-016

| | |
|-------------|---|
| 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 | 博衍基金 陈申、徐腾达 东吴基金 郑蔚宇 东吴证券 周尔双、韦译捷、武晋婧、杨默曦 国投机械 欧阳天奕 汇添富基金 何彪、江健、郑乐凯、蔡志文 诺德基金 罗世锋 睿远基金 郑斌 友安众晟资产 张恒辉 易米基金 黄晓峰 远信投资 袁迦昌 中信证券 郑扬荻、董恩良、赵奕扬 (按汉字拼音首字母顺序排列) |
| 时间 | 2025年12月30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 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、我们刚刚了解到数智物流业务25年整体的收入情况，请问廖总对26年的发展态势有什么预测吗？作为公司未来重点发展的战略方向，公司预计数智物流业务何时会迎来爆发性的增长态势呢？</p> <p>答：感谢您的关注。综合国内外市场需求趋势、公司产品与解决方案的客户接纳度，以及自身产能与交付能力的提升，公司预计数智物流业务在 2026 年有望实现规模跨越，收入规模较 2025 年实现一倍左右的增长是可预期的目标。</p> <p>关于何时迎来“爆发性增长”，这是一个更具战略性的课题。公司认为爆发性增长并非一个简单的时点，而是一个由需求和接纳共同作用的过程：</p> <p>从市场需求上看，全球供应链重构到国内产业升级，智能化、柔性化物流解决方案的需求正在从可选变为必选项。公司观察到无论是制造业的产能迭代，还是流通行业的效率革命，都为数智物流提供了广阔的应用场景，整体需求总量持续攀升；从行业接纳度上看，在已实施的行业中，客户的接纳度也逐渐规模化认同。同时得益于物流仓储行业案例提供的可参考性，数智物流业务正有序地向食品纺织、酒水酿造、生物医药多个关键产业领域渗透，验证了解决方案的适配性与可复制性，市场的正向反馈增强了公司的信心。</p> <p>因此虽然无法判断爆发性增长何时到来，但公司会积极配置战略资源，持续转化技术优势，将行业解决方案不断横向拓</p> |
|-------------------|--|

展、纵向优化，在规模提速的起点上抓住机遇，迎接这一增长态势的到来。

2、抛开数智物流业务不谈，从三季报上来看，公司毛利率整体上来看很丰厚，您能浅谈一下具体的原因吗？25年一整年接近尾声，公司今年整体对市场的感受如何？

答：感谢您的关注。公司三季度整体毛利率维持在较高水平，是战略定位、运营模式与市场选择共同作用下的系统性成果，主要原因可归结为以下四个相互关联的层面：

第一，研发效率与费用管控的平衡：在行业技术快速迭代的背景下，公司始终坚持研发聚焦与效率优先原则。通过对核心技术的持续深耕和高效复用，实现了研发投入的高转化率。也确保了新产品、新技术的快速商业化，同时避免了资源的过度消耗，为整体毛利率奠定了坚实的基础；

第二，全球化经销网络的杠杆效应：公司超过六成的收入来源于海外市场，关键在于依赖并赋能于全球本土化的经销网络。与高固定成本的直销模式相比，经销模式是一种更轻资产、更高效率的扩张路径。它不仅大幅降低了公司在市场开拓、品牌建设和售后服务体系上的边际成本，更能借助当地经销商对区域市场的深刻理解和客户关系，实现快速响应和精准服务。由此产生的“杠杆效应”，使公司在享受全球市场增长红利的同时，有效控制了销售费用率，从而提升了盈利空间；

第三，高价值产品结构与优势市场布局：目前，公司收入以电动化产品（如电动仓储叉车）为主导。这类产品技术附加值高，符合全球绿色低碳和产业升级的主流趋势，因此享有更高的产品溢价和市场认同度。同时海外市场的客户付费能力相对更强，对产品的全生命周期成本、环保标准、安全性和服务品质更为看重，价格敏感度相对较低，为高毛利率提供了良好的市场环境；

第四，贯穿价值链的精细化成本管控：丰厚的毛利率并非

| | |
|----------|---|
| | <p>仅来自于定价，同样来自于对成本的控制。公司在产品开发伊始即充分考虑设计与工艺降本，通盘考虑产品的系列化、通用化，节约研发成本，提高研发效率，以通用性部套件，扩大生产规模，进行集约采购，有效降低成本。经过多年积累，公司在电动叉车领域的规模化优势已经稳固形成，公司掌握电动叉车核心技术，并通过自制锂电池和控制器等核心部套件，有效降低生产成本。</p> <p>回顾 2025 年，公司的整体感受可以概括为“承压于内，成长于外”。国内市场需求呈现结构性分化，部分传统领域增长放缓，行业内同质化竞争日趋激烈，价格压力显著。这种“内卷化”态势，对公司产品差异化能力、响应速度和运营效率提出了前所未有的高要求。而纵观海外市场格局相对平稳，结构性机会显现，欧美等传统优势市场需求保持相对稳定，竞争格局较为有序。同时地缘政治冲突引发的全球能源格局与供应链重构，正在创造超越传统周期的新兴需求。公司希望能够及时捕捉这一历史性的结构性机遇，将其转化为实实在在的业务增长点。</p> <p>综合来看，公司三季度丰厚的毛利率是技术、模式、市场与管控综合优势的财务体现，具备坚实的业务基础。面对 2025 年内外有别的市场环境，公司在国内市场淬炼内功，以韧性应对挑战；在国外市场积极把握机遇，努力实现整体经营的稳健前行。</p> |
| 附件清单(如有) | 无 |
| 日期 | 2025 年 12 月 30 日 |