

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：2026-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与业绩说明会的投资者
时间	2026年5月8日
地点	上证路演中心（网址： https://roadshow.sseinfo.com ）
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：何金辉 董事、董事会秘书、副总经理：廖发培 董事、财务负责人：汪时锋 独立董事：周荷芳
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、180*****606 问浙江中力机械股份有限公司董事、董事会秘书、副总经理廖发培：美国对等和芬太尼关税退税，对公司是否有利好？</p> <p>董事、董事会秘书、副总经理廖发培答： 尊敬的投资者，您好。</p> <p>芬太尼关税及对等关税的退税举措，有望对公司在美国地区业务的毛利率和盈利能力形成正向贡献，并为公司在美国市场的进一步拓展创造更有利的竞争环境。公司将密切关注政策进展，并根据关税变化情况及行业竞争态势，进一步提升公司应对贸易政策变化的抗风险能力。感谢您的关注。谢谢。</p>

2、136***939 问浙江中力机械股份有限公司董事长、总经理何金辉：**我注意到贵公司所在行业已有部分上市公司通过视频直播召开业绩说明会，并在会后提供视频回放，以提升信息获取的便利性与透明度。然而，贵公司 2024 年及本次均未提供相关回放。在行业沟通方式逐步向数字化与可视化转型的背景下，请问贵公司在 2025 年的业绩说明会中，是否考虑引入视频直播并提供会后回放，以提升信息披露质量与投资者沟通效果？此外，是否计划在问答环节增加线上视频互动，以增强交流的直观性与互动性？感谢。

董事长、总经理何金辉答：

尊敬的投资者，您好。

感谢您提出的宝贵建议。公司将在未来业绩说明会中，结合投资者需求、监管导向及公司实际情况，持续优化投资者沟通形式。感谢您的关注。谢谢。

3、135***239 问浙江中力机械股份有限公司董事长、总经理何金辉：**2025-Q4 公司营收增长提速，主要驱动力是什么？

董事长、总经理何金辉答：

尊敬的投资者，您好。

Q4 公司营收增长提速，主要驱动力来自三方面：一是第四季度集中交付了多个面向大型电商及汽车零部件客户的“AGV+叉车”协同作业项目；二是 2025 年 11 月举办的双十一全球盛典活动，吸引了来自 80 多个国家和地区的 500 多家经销商参与，带动当期订单销量显著增加，为营收增长提供了有力支撑；三是公司考虑春节假期对生产及物流节奏的影响，在第四季度主动加快了在手订单的交付及项目验收进度，从而对收入确认形成推动。感谢您的关注。

4、139***797 问浙江中力机械股份有限公司董事长、总经理何金辉：公司毛利率稳中有升，外部不确定的情况下表现优异。**

去年公司海外毛利率提升的主要驱动力是？

董事长、总经理何金辉答：

尊敬的投资者，您好。

海外毛利率提升的主要驱动力包括以下三个方面：第一，境外收入占比提升带来的结构性优化。2025 年公司叉车等及配件业务境外收入占总营收比例接近 54%，标志着公司境外市场主导的发展格局不断完善。由于海外业务毛利率高于国内业务，境外收入占比的提升带动公司整体综合毛利率上行。第二，全球化产能与品牌布局不断完善，增强了定价能力和成本效率。

2025 年以来，公司逐步在土耳其、泰国、越南、中东、印度尼西亚、日本等多个国家和地区设立海外运营主体。在北美市场，依托早年收购的本土品牌 BIGJOE 开展运营；在欧洲市场，2025 年 5 月与德国永恒力签署战略合作框架协议，联合推出 AntOn by Jungheinrich 品牌，同时欧洲运营中心正式启用。全球化管理加本地化运营的布局，使公司在国际贸易环境变动中保持了供应链的灵活性和抗风险能力，有助于维持较高的海外毛利率水平。第三，核心技术优势带来的产品溢价与高毛利订单增长。

公司自 2013 年起电动仓储叉车产销量连续 13 年国内第一，自 2020 年起锂电叉车产销量连续 6 年国内第一。围绕“小金刚”电动搬运车、“油改电”绿色化解决方案以及“搬马机器人”智能化产品形成的完整产品矩阵，使公司在全球电动叉车浪潮中掌握了定价主动权，均为海外毛利率提升提供了直接支撑。

感谢您的关注。谢谢。

5、135***467 问浙江中力机械股份有限公司董事、董事会秘书、副总经理廖发培：目前公司机器人产品在哪些场景/领域取得了规模化应用，后续战略怎么规划，继续拓展场景，还是先把现有场景推广好？**

	<p>董事、董事会秘书、副总经理廖发培答：</p> <p>尊敬的投资者，您好。</p> <p>目前，公司机器人产品已在电商物流、汽车行业、汽车零部件行业、机场物流、酒业及包装等行业领域实现了规模化应用。后续将在提升已覆盖行业渗透率和服务能力的基础上，积极开拓其他潜在应用场景。感谢您的关注。谢谢。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026年5月8日