

浙江鼎力机械股份有限公司 投资者关系活动记录表

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 公司现场接待 <input type="checkbox"/> 其他场所接待 <input type="checkbox"/> 定期报告说明会 <input type="checkbox"/> 其他（）	<input checked="" type="checkbox"/> 电话接待 <input type="checkbox"/> 公开说明会 <input type="checkbox"/> 重要公告说明会
参与单位名称	国泰海通证券、国投瑞银、国寿养老、中金资管、富国基金等。	
时间	2025年9月9—11日	
地点	公司会议室	
接待人员姓名	董事会秘书：汪婷	
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>一、提问</p> <p>问：通过上半年来看，公司国内外整体的市场情况如何？</p> <p>答：公司上半年整体销售情况良好，海外市场总体呈现上升趋势。一是成熟市场需求稳定，公司产品型谱齐全，新品储备较多，能满足不同客户需求；二是除成熟市场的更替需求外，一些新兴市场也表现出不错的发展势头；三是公司依托于海外子公司本地化服务体系建设，使得海外竞争力在不断加强。国内市场短期承压，长期向好。</p> <p>问：今年国内市场情况怎么样，公司是否有新的举措？</p> <p>答：国内市场短期承压，长期向好。公司希望通过增值服务为客户降低全生命周期成本，提升盈利能力。今年，公司在业内首推“油改电”技术服务，解决柴动臂式出租难的困境，帮助客户有效盘活设备资产。同时，得益于模块化设计，鼎力柴动臂式整机只需将柴动模块全套更换为电动模块，无需更换箱体，即可原地实现硬件更替升级，“秒换”电动款。低成本、高效率、全覆盖的“油改电”方案可以有效助力机队电动化改革进程。</p> <p>问：对于海外市场的不确定性因素，公司是否有预案，如何考虑？</p> <p>答：公司业务出口为主，多年来已经历贸易摩擦、双反调查等，具备应对海外贸易壁垒的经验及能力。公司内部建有应对预案，同时将通过加大非贸易摩擦海外市场开拓力度，加大成本管控力度，不断优化供应链，推进高附加值、差异化产品导入，提升产品竞争力，开拓新的应用场景等方式进一步提升综合竞争力，加强自身抗风险能力以应对外部不确定因素。</p>	

问：公司接下去在经营管理层面上有什么样的考量，是否可以分享下？

答：一、市场结构方面，公司密切关注经济形势、市场态势等情况，适时调整或灵活转换市场重心，在积极拓宽销售渠道的同时增强抗波动能力；二、产品布局方面，公司将不断加深电动化、差异化、智能化、无人化发展，不断拓展全新应用场景和领域；三、内控管理方面，公司将在保证质量的前提下进一步管控成本，继续加强工艺流程、品控要求、智能制造等方面工作，提高运营质量和效益。

问：公司创新能力强，尤其在高端、差异化产品市场中竞争优势明显，想请问未来公司在新产品布局方面会侧重哪些方向？

答：未来公司新产品将不断探索融合电动化、绿色化、数字化、无人化发展方向的最新前沿技术，在通用款基础上推出高空作业平台+系列，针对不同应用场景，增加无人化设备的研发，拓展全新差异化高空作业应用场景和领域，公司已有推出如船舶喷涂除锈机器人、智能打孔机器人、玻璃吸盘车、模板举升车等产品。公司也将不断推动产品在新技术领域的迭代升级，致力于为客户提供更优质、更贴合场景的产品与服务。

问：公司已有的喷涂除锈机器人、智能打孔机器人等高附加值差异化产品目前市场反馈如何，销售情况怎么样？

答：公司高附加值差异化产品客户满意度高，相较通用型产品，目前仍处于市场渗透阶段。