

## 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 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	东吴证券、汇添富基金。	
时间	2025年12月30日	
地点	公司会议室	
接待人员姓名	董事会秘书：汪婷女士	
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、参观四期、五期工厂</b></p> <p><b>二、提问</b></p> <p><b>问：目前全球市场需求如何，公司对国内外市场发展如何规划？</b></p> <p>答：海外市场总体需求稳定，除成熟市场的更替需求外，一些新兴市场也表现不错的市场发展势头，国内市场目前竞争相对激烈，长期看新增及置换需求依然持续。公司聚焦海外市场，深入挖掘客户潜在需求，不断进行自主创新，拓宽产品品类，满足客户差异化需求。同时，国内市场公司在原有通用设备的基础上已推出了高空作业平台+系列的无人化产品，如船舶喷涂除锈机器人、隧道打孔机器人等新产品，由载人登高作业逐步转变成高空作业平台叠加机器人的模式实现高处作业。</p> <p><b>问：公司相较国内同行在海外市场有哪些明显竞争优势？</b></p> <p>答：海外成熟租赁商收益主要来自租金收入、二手残值以及低维修成本，因此高度关注制造的产品创新力、品牌影响力，重视产品品质、残值及流通性。公司在海外市场的竞争优势主要体现在：1、产品优势。公司深耕海外市场多年，了解不同国家使用要求及产品需求。公司全品类产品型谱完善，优质新品储备丰富，适配多种应用场景。2、研发创新优势。公司坚持自主研发，依托海外研发中心及中国企业研究院，聚焦电动化、智能化、差异化转型升级，充分把握行业安全、可持续发展趋势，推出节能减排的新能源产品，有效应对海外客户对于节能减排、清洁生产等方面的要求。3、生产制造优势。公司拥有</p>	

业内自动化、智能化水平领先的“未来工厂”，结构件自制率高，可有效把控品质，提升产品流通性。

**问：公司差异化产品目前市场开拓处于什么阶段？推广情况如何？**

答：公司差异化产品目前仍处于市场导入阶段。公司已推出如船舶喷涂除锈机器人、隧道打孔机器人、玻璃吸盘车、模板举升车等产品，已经得到了比较好的应用开端，目前客户使用满意度高。

**问：能否简单介绍公司差异化产品的应用场景？未来市场前景如何？**

答：公司推出的高空作业平台+机器人系列差异化产品聚焦特定场景中传统人工作业所面临的效率低下、成本高昂、危险性大及质量不均等痛点，进行了智能化、无人化的产业升级。如在船舶修造领域推出船舶喷涂、除锈机器人，实现喷涂、除锈全自动驾驶；在隧道工程建设中推出大、中、小全高度打孔机器人，实现精准定位、自动打孔、自动吸尘、路轨两用。这些差异化产品的推出，使得此类特定场景作业在质量管控、效率提升、安全保障、绿色环保等方面相较传统人工作业均实现较大幅度提升。公司重视并看好高空平台+机器人系列产品的市场前景，将持续关注市场需求，稳步拓展产品矩阵与市场布局。

**问：公司为实现稳定增长有哪些布局和规划？**

答：公司十分注重产品研发创新、市场开拓和质量提升，通过对市场的前瞻性研判提前做好战略布局，不断强化公司的发展韧性。市场方面，公司灵活推动全球市场发展，积极拓展销售渠道，多点开花，不断提升高附加值、差异化产品销售比例，积极开拓新兴市场，实现对全球市场更深更广的覆盖；产品方面，公司将继续加强高附加值、电动化、差异化新产品研发，持续优化产品结构，努力寻求新的业绩增长点；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。公司利润受产品结构、客户结构、市场结构及汇率波动、关税等因素综合影响。