

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"/> 电话接待 <input type="checkbox"/> 其他场所接待 <input type="checkbox"/> 公开说明会 <input type="checkbox"/> 定期报告说明会 <input type="checkbox"/> 重要公告说明会 <input type="checkbox"/> 其他 ()
参与单位名称	华夏基金、南方基金、汇丰银行、中投证券、中信资管、勤辰私募等。
时间	2026年2月2-4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>一、参观四期、五期工厂</p> <p>二、提问</p> <p>问：公司目前生产状态如何，海外市场发货情况如何？</p> <p>答：目前公司有序排产，生产发货节奏较快。</p> <p>问：公司对后续保持业绩稳定增长是否有信心？新一年在经营方面的布局和规划如何？</p> <p>答：市场开拓、产品研发及内控优化等方面依旧是公司的关注重点。市场方面，公司灵活推动全球市场发展，持续拓宽销售渠道，实现多点布局、协同发力，稳步提升高附加值与差异化产品的销售比重，深度挖掘新兴市场潜力，构建覆盖更广、渗透更深的全球化市场布局。产品方面，公司将深挖场景需求，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，强化公司的发展韧性。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。</p> <p>问：能否请公司简单介绍一下高空作业平台+机器人差异化产品的应用场景和优势？</p> <p>答：公司高空作业平台+机器人系列产品聚焦船舶、隧道、建筑等多个细分</p>

领域，针对这些场景在人工作业时存在的痛点、难点，通过采用机器替代人工作业的模式，实现安全、绿色、高效作业。公司现有产品如在船舶修造领域推出船舶喷涂、除锈机器人，实现喷涂、除锈全自动作业；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；在玻璃安装工程中推出的玻璃吸盘车，采用吸盘吸附、释放及智能平台移动、升降高效完成玻璃幕墙安装工作，这些差异化产品的推出和应用在质量管控、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。

问：公司差异化产品市场竞争情况如何？

答：公司差异化产品均为公司自主研发推出，产品聚焦行业细分领域，对创新能力、技术水平及场景掌握程度等有着较高的要求，具有一定的进入壁垒。

问：针对国内市场的开拓，公司有哪些新举措？

答：公司致力于为客户提供高品质、差异化产品及优质的售后服务，帮助客户提升其租赁市场竞争力及盈利能力，并在巩固原有客户的基础上不断开拓新客户。在产品方面，公司在原有通用设备的基础上已推出了高空作业平台+机器人系列的无人化产品，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。在技术方面，公司在业内首推“油改电”技术服务，鼎力柴动臂式只需将柴动模块全套更换为电动模块即可变更为电动款，解决了柴动臂式出租难的困境，帮助客户有效盘活设备资产，有效助力机队电动化改革进程。

问：面对海外市场的不确定性，公司采取有哪些应对措施？

答：公司始终坚持自主创新，以高质量的产品及服务取得市场的认可。面对海外市场的不确定性，公司配备有专业的律师团队并建有应对预案，通过采取有效的生产成本管控及供应链优化等措施，不断提高发展韧性。同时，公司加快高附加值、差异化产品的开发，开拓新的应用场景，加大非贸易摩擦海外市场开拓力度进一步提升综合竞争力，持续加强自身抗风险能力。

问：在高空作业平台行业，公司品牌优势突出，公司的竞争力体现在哪些方面？

答：公司作为国内最早从事高空作业平台的企业之一，了解不同国家客户

对产品的使用要求及应用需求，具有敏锐的市场洞察力和高度的前瞻性，在创新研发、产品种类、产品质量上均具备优势：研发设计方面，公司依托国内外研究院，采用独创模块化设计，研发实力行业领先。公司产品矩阵完善，差异化产品持续推陈出新，产品适配应用场景不断丰富，并有效应对客户对于节能减排、清洁生产等方面的高标准要求。质量管控方面，公司拥有业内自动化、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，提升产品安全性及流通性，较好满足客户对产品品质、残值及流通性日益增长的要求。