

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	☐公司现场接待 ☒电话接待 ☐其他场所接待 ☐公开说明会 ☐定期报告说明会 ☐重要公告说明会 ☐其他（）
参与单位名称	中信证券、平安证券、西南证券、中泰证券、财通证券、东吴证券、国金证券、易方达基金、富国基金、广发基金、嘉实基金、华夏基金、建信基金、天弘基金、华安基金、招商基金、鹏华基金、兴业证券、长城基金、诺德基金、泓德基金、中银基金、银华基金、汇安基金、国寿资管、高毅资产、东方资管等。
时间	2026 年 8 月 28 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	一、公司 2026 年半年度经营情况介绍 2026 年上半年，公司实现营业收入 54.14 亿元，同比增长 24.86%；归属于上市公司股东的净利润 9.90 亿元，同比减少 5.95%，主要受汇率及关税波动影响；经营活动产生的现金流量净额 3.15 亿元，去年同期为-1.34 亿元，经营性现金流明显改善。截至 2026 年 6 月 30 日，公司总资产 181.42 亿元，同比增长 4.54%；归属于上市公司股东的净资产 117.80 亿元，同比增长 3.28%。 2026年第二季度，公司实现营业收入29.57亿元，同比增长21.26%，环比增长20.32%，营收创单季度历史新高；2026年二季度综合毛利率为32.27%，同比增长0.28个百分点，毛利率稳中略升在外部环境弱于去年同期的背景下，公司再次展现出较强经营韧性。 二季度汇兑影响较大，对净利率影响约5个百分点。 2026 上半年，面对外部经济环境变化，公司整体经营质量依旧经受住了考验，体现出了较强的抗压能力和发展韧性。 二、提问 问：公司上半年营收实现较大提升的主要原因是什么？ 答：公司 2026 年上半年营收同比实现较好增长主要受益于市场需求驱动及

产品力的提升。公司坚持全球化发展路线，持续加大海外市场销售力度，积极拓展销售渠道，多点开花，推动对全球市场更深更广的覆盖。同时，公司充分发挥自身研发创新优势，持续优化产品结构，提升产品品质，不断加大高附加值、差异化产品推出及销售力度。

问：在外部环境较弱的情况下，二季度毛利率同比还能做到稳中略升的原因是什么？

答：一是产品力增强。公司通过新产品布局，持续优化产品结构，不断加大高附加值、差异化产品的销售力度。一是市场布局，公司全球市场多点开花，积极拓展销售渠道，持续加大非贸易摩擦市场的开拓力度。

问：公司二季度费用情况怎么样？

答：二季度期间费用率9.82%，环比减少0.53个百分点，整体费用率情况保持稳定。如果剔除财务费用，三项费用率同比下降约1.22个百分点，内部费用管控成效逐渐显现。

问：公司在海外市场竞争优势有哪些？

答：公司在海外市场的竞争优势主要体现在：一、公司沉淀行业多年，具有敏锐的市场洞察力和高度的前瞻性，了解不同国家法律法规、使用要求及产品需求，通过在海外设立分/子公司，组建本土团队因地制宜地实施营销策略；二、公司产品矩阵完善，并不断推出高附加值、差异化新产品，适配多种应用场景，并有效应对海外客户对于节能减排、清洁生产等方面的高要求；三、公司拥有业内自动化、智能化水平领先的“未来工厂”，具备全生产链成本管控优势，结构件自制率高，可有效把控品质，产品流通性优。

问：公司目前生产状态如何，海外市场发货情况如何？

答：目前公司有序排产，生产发货节奏较快。

问：公司目前退税进展如何？

答：公司美国子公司已启动申报程序退税事项陆续推进中，目前已有小部分退回，对公司整体影响有限，尚未达到披露标准。

问：公司六期项目目前建设情况如何？

答：公司六期项目已进入试生产阶段。

问：能否简单介绍一下“高空作业平台+”系列产品的应用场景及产品优势？

答：“高空作业平台+”系列产品聚焦船舶、隧道、建筑等多个细分领域现存的人工作业痛点，采用机器替代的模式，实现安全、环保、高效地作业。公司

基于在智能制造方面的技术研发优势，推出的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。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+”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“高空作业平台+”系列产品目前市场开拓处于什么阶段？客户反馈如何？

答：“高空作业平台+”系列产品目前处于市场导入阶段，相较成熟产品，新产品的市场接受和推广需要更长的过程。公司已推的“高空作业平台+”系列产品能够很好满足客户不同应用场景的新需求，可应用于船厂、轨道交通等领域，得到了比较好的应用开端，目前客户使用满意度高。

问：能否简单分享公司在经营层面的布局 and 规划？

答：公司已在产品研发、产能规划、市场开拓、精益化管控等方面做好了较为充分的布局 and 准备。公司将继续加强高附加值及差异化新产品的研发，持续优化产品结构，拓宽应用场景；灵活推动全球市场发展，积极拓展销售渠道，不断提升高附加值、差异化产品销售比例，努力寻求新的业绩增长点；强化精益化管理，持续优化工艺流程、提高品控要求、推进智能制造，进一步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。