

## 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	富国基金、国泰基金、泓德基金、东方资管、财通证券、天风证券、长江证券、国投证券、华泰证券等。	
时间	2025年2月19日	
地点	公司会议室	
接待人员姓名	董事会秘书：梁金	
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、提问</b></p> <p>问：公司目前排产情况如何，产能利用率情况怎么样？</p> <p>答：公司生产情况正常，产线均按正常节奏生产。</p> <p>问：新的一年，公司有什么样的市场计划和产品计划？</p> <p>答：市场方面，公司将继续实施全球化战略，加大海外市场销售，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，公司将继续以臂式产品作为发展重心，提升臂式产品收入占比，同时加大高附加值、差异化产品的销售和推广。</p> <p>问：公司如何看待海外市场的不确定性因素，是否有应对措施？</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，公司有应对海外贸易壁垒的经验及能力。一方面公司内部已建有应对预案，一方面公司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，加快产品创新，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> <p>问：国内市场整体情况如何？公司在内的销售策略是什么？</p> <p>答：国内市场竞争日益激烈，租赁商在购买新机方面较以往更为谨慎，市场短期承压，长期向好。公司坚持提供高品质、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，为客户长期稳定持续发展而考虑。如公司采用模块化设计，产品部件、结构件通用性强，能够降低客户维</p>	

护维修成本、配件采购仓储成本，提升维修效率；公司提出全系列高空作业平台产品质保三年的售后政策，有效降低客户维保压力。

**问：相比海外竞争对手，公司主要有哪些竞争优势？**

答：一、研发设计优势。近年来，绿色低碳已成为全球趋势，租赁公司对高端电动产品需求不断增加。公司拥有海外研发中心及中国企业研究院，产品专利数量多。臂式产品工作高度已覆盖 16-44 米，全系列臂式提供电动、混动、柴动三种动力源，适配多种应用场景。公司臂式、剪叉式、桅柱式及差异化等全品类产品型谱已全面完善，优质新品储备丰富。

二、生产管理优势。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。

三、客户服务优势。公司通过成立境外子公司、组建本土团队、搭建前置仓等方式，缩短设备交货期，加快服务响应速度，有效提升客户满意度。公司站在客户角度出发，模块化设计增强了产品部件、结构件通用性，降低客户维护维修成本和配件采购仓储成本；所有臂式产品均适用于集装箱运输，降低运输成本。

**问：作为业内高空作业平台领军企业，公司认为推动公司可持续发展的核心动力是什么？**

答：公司将自主研发及科技创新作为长期稳健发展的核心推动力，重视产品创新对可持续发展的推动作用，为客户提供源源不断的新产品与新的使用体验，保持健康稳定长远的合作关系，真正留住客户。鼎力除通用款产品外，还有较多差异化产品，包括轨道高空车、玻璃吸盘车等，能满足不同客户不同应用场景的需求，公司产品不断创新，不断拓展全新高空作业应用场景和领域。近期，公司又针对造船领域研发推出除锈、喷漆新产品。未来，公司将推出更多拥有自主知识产权的高附加值、差异化、电动化、智能化高端新产品，进一步优化产品结构，探索新增长引擎。