

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 | <div><input checked="" type="checkbox"/>公司现场接待</div> <div><input type="checkbox"/>电话接待</div> <div><input type="checkbox"/>其他场所接待</div> <div><input type="checkbox"/>公开说明会</div> <div><input type="checkbox"/>定期报告说明会</div> <div><input type="checkbox"/>重要公告说明会</div> <div><input type="checkbox"/>其他（）</div> |
| 参与单位名称 | 民生证券、高盛、高毅资本、睿远基金、景顺基金、富达国际等。 |
| 时间 | 2025 年 2 月 24-25 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 | <div>一、参观公司四期、五期工厂</div> <div>二、提问</div> <div>问：可否先分享下公司近期经营排产情况？</div> <div>答：公司生产经营正常，有序进行排产，生产发货已逐渐进入忙碌状态。</div> <div>问：今年公司对于全球市场的整体布局和销售计划是怎么样？</div> <div>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，多点开花，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。</div> <div>问：影响公司海外市场的不确定性因素依旧存在，公司如何看待？</div> <div>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。</div> <div>问：公司在远东地区是否有业务？是否有参与乌克兰重建的业务需求？</div> <div>答：公司产品远销美、德、日高端市场在内的 80 多个国家和地区，主要市场集中在发达地区。公司积极布局全球市场，将择机开发潜在市场。</div> <div>问：公司海外市场占比较大，与海外竞品企业相比较，优势主要体现在哪些方面？</div> |

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：近年来公司接连推出众多新品，成果颇丰，足见公司对于研发创新的重视，请问公司是否会继续加大研发投入，未来还会有哪些新产品，研发方向如何？

答：公司一直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。过去，传统高空除锈喷漆作业面临效率低、危险性高、质量难控等难题，公司新产品可突破上述难题，实现喷涂轨迹自运行控制、喷枪与作业面之间全时段保持垂直且恒定距离、换线喷涂无延时等功能，确保了喷涂过程中漆膜厚度标准且均匀，自动连续喷涂速率不低于 450 平方米每小时。在除锈方面，可根据除锈面的锈蚀程度、距离等因素，自动调节压力大小和打磨力度，实现精准除锈，避免过度打磨损伤基材，确保除锈质量。

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。

问：目前看到的国内市场的整体情况如何？公司在国内市场如何布局销

售？

答：国内市场竞争日益激烈，租赁商在购买新机方面仍较为谨慎，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。