

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	浙商证券、南京证券、融泰云臻、福泽源基金、域秀投资、华创证券等	
时间	2025年3月12-13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>一、参观公司四期、五期工厂</p> <p>二、提问</p> <p>问：公司是否有海外建厂的计划？</p> <p>答：公司从经济性、整体效益考虑，目前生产基地都设在浙江德清总部，未来公司将根据外部形势变化并结合自身经营发展需求再作进一步考量。</p> <p>问：公司目前产能利用率情况怎么样？近期生产状态如何？</p> <p>答：公司产线均按正常节拍运行，有序排产，生产发货已逐渐进入忙碌状态。</p> <p>问：公司海外市场发货情况怎么样？</p> <p>答：公司海外市场发货正常，部分市场发货会根据市场情况及外部环境，灵活调配产能。</p> <p>问：公司模块化设计的优势体现在哪些方面？</p> <p>答：公司采用模块化设计，产品部件、结构件通用性强，不仅能有效缩短新品研发周期，也有利于降低公司产品生命周期中的采购、物流、制造和服务成本，还便于租赁公司降低维护维修成本和配件采购、仓储成本。租赁公司维修人员只需掌握一款产品的维修技能，便可轻松应对全系列产品的维修保养问题，提升维修效率；同样，只需配备一套易损件，即可轻松应对全系列不同高度设备的突发故障问题。</p> <p>问：增程式臂式产品的设计初衷和应用优势是什么？</p> <p>答：近年来随着碳排放要求提升，海外客户对于产品在安全性、节能减排、电动化等方面提出了更高要求。为解决海外客户在户外作业时遇到的充电</p>	

基础设施不足的困难，公司研发推出节能环保、动力强劲的增程式臂式高空作业平台，配有增程器可自行充电，有效适用于无电源工况，满足客户对新能源高空作业平台产品的使用需求。

问：目前臂式产品销售情况如何？臂式毛利率是否还有提升空间？

答：臂式产品海外推广顺利，公司将继续调整市场布局，优化产品结构，通过增加境外市场销售以及高米数、高附加值、新能源臂式产品销售，优化臂式产品毛利率。同时，公司将持续加强臂式产品成本管控力度，通过精益化管理、智能制造、工艺升级等方式持续提高生产效率，积极发挥智能制造规模化优势。但还需同步关注原材料价格、海运费价格以及汇率变化等情况。

问：公司产品丰富，除通用款外，差异化新产品目前有哪些成果？未来新产品的研发方向会有哪些侧重点？

答：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：公司对于海外市场的一些不确定性因素怎么看待？

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。

问：公司今年全球的营销计划是怎么样的？

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。