

浙江中力机械股份有限公司

关于 2026 年度“提质增效重回报”行动方案的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

为深入贯彻党的二十大和中央金融工作会议精神，落实国务院《关于进一步提高上市公司质量的意见》要求，积极响应上海证券交易所《关于开展沪市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议》，践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，切实提升公司经营质效、治理水平和投资价值，保护投资者尤其是中小投资者合法权益，促进公司与资本市场高质量协同发展。浙江中力机械股份有限公司（以下简称“公司”）结合自身发展实际，制定 2026 年度“提质增效重回报”行动方案。

一、专注核心业务，推动经营提质增效

公司立足工业车辆及物流装备核心主业，坚守“让人类搬运更简单、更绿色”的使命，以市场需求为导向，持续深化产品矩阵建设。重点聚焦电动叉车、智能仓储设备、物流搬运机器人等核心产品，加大中高端产品研发与市场推广力度，进一步扩大市场份额。

公司全力推进数智物流设备项目建设，整合研发、生产、供应链资源，推动产品向数字化、智能化、绿色化升级，满足物流行业高效、智能、环保的发展需求。2026 年，公司将持续优化产品结构，重点提升高附加值产品占比，增强主业盈利能力与抗风险能力。

同时，公司结合 2025 年产能利用情况，进一步推进智能制造基地扩建与技术改造，引入自动化装配线、智能检测设备等先进生产设施，优化生产线布局，提升产能利用效率与产品质量稳定性。重点保障数智物流设备、高端电动叉车等产品的产能供给，满足市场多元化需求。

为补齐产业链短板、提升综合实力，公司围绕产业链上下游关键环节，聚焦智能物流系统集成、核心零部件研发等重点领域开展优质项目调研，通过产业并购、战略合作等方式整合优质资源，强化产业链上下游企业协同联动，构建优势互补、互利共赢的产业生态，共同抵御市场风险，实现高质量可持续发展。

当前，公司发展战略清晰，产业布局具有前瞻性。2026年，公司将继续提升竞争力和盈利能力，深化产业整合与协同发展，全面提升运营效率，为长期战略目标的实现筑牢坚实保障。

二、强化创新引领，发展新质生产力

1. 强化研发投入保障机制

公司以智能化、绿色化、全球化为产品创新主轴，持续加大研发投入，重点支持新能源技术、人工智能应用、智能控制等关键领域。公司扩大研发团队规模，积极引进高端研发人才，全面提升研发团队专业素养与创新能力。依托现有的科研平台，公司持续深化与高校及科研机构的产学研合作，共建联合研发中心，加速科技成果转化。2025年，研发投入的持续加码为技术创新提供了有力保障。2026年，公司将进一步优化研发资源配置，提升研发效率与创新产出水平，夯实技术领先优势。

2. 核心技术突破与产品迭代升级

公司坚持技术研发与产品迭代协同推进，在新能源技术领域重点聚焦锂电等方向，持续优化锂电池叉车性能，着力提升电池能量密度、充电效率与续航能力。公司加快高压锂电、柴电混合动力等前沿技术的研发进程，推出一系列绿色环保、高效节能的新能源产品，积极响应市场对低碳搬运装备的迫切需求。在智能化技术方面，公司将重点推进具身智能机器人、无人物流系统等关键技术的研发，深度融合视觉识别、路径规划、人机协作等先进人工智能技术，突破自主整车控制器（VCU）、智能感知系统等核心技术瓶颈。公司持续迭代搬马机器人性能，拓展其在智能仓储、智慧物流等多元化场景中的应用能力，显著提升产品适配度与市场竞争力。

3. 抢占市场技术发展制高点

公司高度重视前沿技术的战略储备与提前布局，密切关注固态电池、无线充电、工业互联网等新兴技术发展趋势，科学制定中长期技术演进路线图，持

续巩固行业技术领先地位。公司加强与产业链上下游企业的协同合作，联合开展关键技术攻关，合力突破技术瓶颈，抢占技术制高点。

三、深化全球布局，拓展市场发展空间

公司加速推进“生产本地化、市场全球化、服务属地化”战略落地，依托泰国工厂、美国 BIG JOE 品牌及欧洲、东南亚子公司，构建多元化全球营销服务体系。完善海外生产基地建设与运营，优化生产流程，实现产品本地生产、本地销售、本地服务，降低贸易壁垒影响与物流成本，提升全球市场响应效率。2025 年，公司海外市场业务稳步推进，2026 年将进一步加大海外市场开拓力度，重点拓展欧洲、东南亚、北美等核心市场，在巩固现有客户的基础上，积极开发新兴市场与优质大客户，争取提升海外市场营收占比。

公司完善国内营销网络布局，新增区域经销商与服务网点，提升市场覆盖广度与深度。聚焦物流仓储、电气机械、食品饮料、电子商务、汽车制造等核心应用领域，推行“产品 + 服务”一体化解决方案，满足客户个性化需求。同时，公司加强与国内大型物流企业、制造企业的战略合作，建立长期稳定的合作关系，提升客户粘性与市场份额。2025 年，公司国内市场营收保持稳定增长，2026 年将进一步挖掘国内市场潜力，尤其是中西部地区与新兴产业市场需求，实现国内市场稳步扩张。

公司积极拥抱数字化转型，优化线上营销渠道，通过电商平台、社交媒体、数字化营销工具等多种方式，拓展营销触达范围，提升品牌曝光度与市场推广效率。推行“以租代售”“租售并举”等多元化营销模式，适应市场需求变化，促进产品销售。

四、完善公司治理、筑牢规范运作根基

公司全面梳理并完善《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》等治理制度，确保公司治理有章可循、规范运作。优化“三会一层”运作机制，明确各层级职责权限，切实保障股东尤其是中小股东的参与权、表决权与知情权。严格落实独立董事制度改革要求，提升独立董事专业背景覆盖度，充分发挥独立董事在战略决策、风险管控、关联交易监督等方面的专业作用。加强董事会各专门委员会建设，提升董事会决策的科学性与专业性。

公司建立健全合规风险防控体系，制定《合规管理制度》《内部控制管理制度》《关联交易决策制度》等管理制度，构建覆盖全业务流程的合规管理体系，明确合规管理责任，加强合规风险识别、评估与应对。常态化开展合规培训与风险排查，提升全员合规意识与风险防控能力，确保公司经营活动合法合

规。同时，公司强化内部控制建设，重点加强资金管理、关联交易、对外担保、信息披露等关键领域内控建设，定期开展内部控制有效性评估，确保内部控制体系有效运行。2025年，公司未发生重大合规风险事件与内控缺陷，2026年，公司将继续巩固合规管理成果，防范各类运营风险。

五、加强投资者沟通，传递公司价值

公司严格按照信息披露制度持续规范信息披露工作，切实履行信息披露义务，主动拓展非强制信息的披露，确保信息披露及时、内容准确完整，保障全体投资者公平地获取公司信息，提升信息披露的针对性与有效性，便于投资者做出价值判断和投资决策。同时，做好信息披露前的保密及重大事项的内幕知情人登记备案工作。2026年，公司将进一步强化信息披露精细化管理，严格落实信息披露审核流程，持续优化非强制信息披露内容体系，聚焦投资者关切的行业动态、业务进展等核心信息，提升信息披露的及时性、准确性和可读性。

公司健全投资者沟通机制，制定《信息披露管理制度》《投资者关系管理制度》，构建“线上+线下”“定期+不定期”的多元化沟通体系。定期召开年度、半年度、三季度业绩说明会及重大事项专项说明会，公司董事长、总经理、财务总监、董事会秘书等核心管理人员亲自出席，与投资者深入交流公司经营状况、战略规划、研发进展、市场拓展等热点问题；通过上证e互动平台、投资者热线、公开邮箱等线上渠道，及时回应投资者关切、解答疑问，投资者沟通回复及时率100%；组织“走进上市公司”活动，邀请投资者实地参观生产基地、研发中心，增强投资者对公司的直观认知与信任度。2026年，公司将继续深化多元化投资者沟通体系建设，丰富业绩说明会、投资者交流会等活动形式，优化线上渠道响应机制，确保咨询回复及时率稳定。

此外，公司高度重视与机构投资者的沟通合作，积极举办或参与机构交流会、投资者策略会等活动，增强与公募基金、保险资金、社保基金等机构投资者的深度沟通，传递公司长期投资价值。及时向机构投资者提供公司最新经营动态、行业发展趋势等信息，认真听取机构投资者对公司发展的意见建议，为公司战略决策提供参考。2026年，公司将继续聚焦机构投资者需求，加大与重点机构投资者的常态化沟通力度，举办或参与机构交流活动，精准传递公司战略规划及核心竞争力。

六、聚焦“关键少数”，强化履职担当

公司高度重视控股股东、实际控制人及董高“关键少数”的职责履行与风险防控，明确岗位职责边界，督促其忠实勤勉履职；要求相关主体恪守法规、章程及监管规定，规范关联交易、股份减持等行为。公司常态化开展履职培训，

全年组织“关键少数”参加法律法规、监管政策、ESG等专题培训，拓宽培训维度，提升其合规意识、履职能力与风险防控意识。同时，公司完善监督约束与责任追究机制，通过董事会审计委员会、内部审计、投资者多维度监督规范履职。2026年，公司将持续强化“关键少数”管理。

七、其他说明

本次行动方案所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，未来可能会受到宏观政策调整、行业竞争等因素的影响，存在一定的不确定性，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意相关风险，谨慎投资。

特此公告。

浙江中力机械股份有限公司董事会

2025年12月13日