

证券代码：605305

证券简称：中际联合

中际联合（北京）科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩交流会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（线上调研）
参与单位名称	富兰克林华美证券投资信托股份有限公司、鹏华基金、国信证券
活动时间	2025年6月3日、2025年6月4日
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 刘亚锋，证券事务代表 齐亚娟
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、问答环节</p> <p>1、公司在经营业绩方面比较稳定，相对于行业波动情况会有不同，请问是什么原因？</p> <p>答：公司业绩保持稳定增长有以下几个原因，一是，我们既做新增市场也做存量市场；二是，我们既做国内市场也做国际市场，而且公司产品的渗透率及市场份额在国内及国际市场都在持续提升；三是，公司在做好现有产品的同时还会根据客户需求不断开发新产品。以上几个因素使得公司经营业绩比较稳定的增长。</p> <p>2、公司客户有哪些，哪类客户的收入占比更高？</p> <p>答：公司主要客户为风机制造商、风力发电企业、塔筒厂等；目前来自风机制造商的收入占公司的总营收比例较高。</p> <p>3、公司是如何保持比较高的市场占有率？</p> <p>答：公司主要产品在风力发电市场占有率较高，主要是因为公司和同行企业相比具有如下优势：（1）研发优势：我们的技术研发团队能更好地满足客户在产品开发、设计方案等各项需求，研发具有一定的优势；（2）质量控制优势：产品自主研发设计、核心零部件自主生产，并通过严格的供应链管理和产品总装、调试进行严格质量把控的业务模式，使得我们不仅能更好地进行产品质量控制，还可以更好地满足客户的交付需求；（3）交付和售后服务优势：公</p>

	<p>司自建服务团队，本地化的全球交付能力及售后服务能力比较强；</p> <p>（4）品牌优势：公司产品在风力发电行业深耕近二十年，形成了良好的品牌形象和品牌影响力，在风力发电行业市场占有率第一。</p> <p>4、公司的竞争对手有哪些？</p> <p>答：公司竞争对手主要集中在欧洲及北美，如美国 SafeWorks（收购了 PowerClimber），瑞典 Alimak（收购了 Avanti、Tractel），德国 Hailo 等。</p> <p>5、介绍下风机大型化对公司的影响。</p> <p>答：在装机容量不变的情况下，风机大型化会使得每 GW 对应的风机数量减少，但实际上装机容量也在持续增加，所以风机大型化对每年新增风机数量影响不大；但大型化的同时风机高度也会更高，因此升降机、大载荷升降机、齿轮齿条升降机等单价较高的产品渗透率逐步提升。此外，公司会根据客户需求不断开发新产品，开拓新市场，从而促进公司收入的持续提升。</p> <p>6、公司如何保持毛利率水平？</p> <p>答：一是公司持续加强降本增效；二是公司积极推出满足市场需求的新产品，产品结构的变化使得毛利率有所提升，比如升降设备中的大载荷升降机和齿轮齿条升降机在销售占比中的提升；三是外销收入占比逐步提升，外销产品的毛利率相对较高。</p> <p>7、介绍下公司非风电领域的产品。</p> <p>答：目前公司非风电领域主要产品有：（1）工业及建筑升降设备，例如应用到烟囱里的工业升降机，应用到电网塔架等行业的爬塔机，应用到光伏及建筑行业的物料输送机，还有在水电站使用的升降设备等；（2）安全防护产品，例如智能安全帽、安全带、防坠落系统等；（3）应急救援装备，例如民用高空逃生下降器以及与之配套的灭火毯、防火服等。</p> <p>8、请介绍下公司中长期的战略规划。</p> <p>答：公司在巩固和持续提升在风力发电市场的行业地位和市场占有率的同时，不断加强主营产品在其他领域的应用及拓展，提升公司的综合竞争力；同时公司在电力行业不断寻找新的机会。</p>
--	---