

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"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩交流会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场会议 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（线上调研）
参与单位名称	兴全基金、浙商证券
活动时间	2025年7月7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、美国对中国出口产品加征了关税，请问对公司的影响及公司的应对措施。</p> <p>答：为应对贸易风险，公司已经提前在海外做了较为充足的库存，目前看关税的增加不会对公司产生大的影响，同时公司也在积极与客户进行沟通，加强客户价格协商机制，根据情况适时调整销售价格及策略，维护企业利益，保障企业稳健经营。在国际贸易形势复杂的情况下，公司会不断进行技术创新、提升产品竞争力、开拓新业务新市场，为股东创造价值。</p> <p>2、介绍下公司产品的生产周期及确认收入周期。</p> <p>答：国内市场，公司升降产品从生产到交货约1-2个月时间，发货之后大约4-6个月确认收入，升降设备一般是公司在将货物发运至客户指定地点，待风机具备安装条件之后完成设备安装并办理完安装验收手续后确认收入。</p> <p>国际市场，公司销往海外的产品一部分是货到客户指定地点后确认收入，从发货到确认收入约3-4个月；也有一部分是货物发出时或将货物发运至客户指定地点，完成设备安装并办理完安装验收手续后确认收入。</p>

3、介绍下公司大载荷升降机和齿轮齿条升降机订单情况。

答：2024 年度，公司新签订单中大载荷升降机和齿轮齿条升降机占升降机订单金额的 30%以上。2025 年上半年，公司新签订单中大载荷升降机和齿轮齿条升降机占升降机订单金额的 40%左右。

4、请问产品应用在美国的新增市场还是存量市场。

答：公司在美国风力发电市场主要销售免爬器产品，免爬器产品既可以应用在新增市场也可以应用在存量市场，现阶段产品主要应用在存量市场。

5、介绍下公司新签订单情况。

答：公司 2025 年 1-5 月新签订单比去年同期增长约 50%。