

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（线上调研）
参与单位名称	西部证券、招商基金	
活动时间	2024年9月11日 上午	
地点	公司会议室	
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、公司在风力发电行业营收增长的驱动因素有哪些。</p> <p>答：我们认为有以下几个原因，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，而且公司产品市场份额在国内及国际市场都在持续提升；三是，我们既做现有产品，还会根据客户的需求持续开发新产品，同时风机大型化使得市场对产品的需求在变化，价值量更高的产品占比在逐步提升。以上几个因素使得公司在风力发电行业的营收持续增长。</p> <p>2、风机大型化对公司的影响？</p> <p>答：风机大型化是未来行业发展的趋势，大型化会使得每GW对应的风机数量减少，但同时大型化后风机高度也会更高，因此升降机、大载荷升降机、平台自动开闭系统等效率更高的设备渗透率也会进一步提升，同时塔筒高度的增加也会提升相应产品的价格。此外，公司会根据客户需求不断开发新产品，开拓新市场，</p>	

从而促进公司收入的持续提升。

3、请介绍下升降机及免爬器同时应用在塔筒里的场景。

答：为适应风机大型化后塔筒高度越来越高的工况，公司推出了双机联动解决方案（用塔筒升降机解决从地面到扭缆平台人和物料的提升，用免爬器解决人及物料从扭缆平台到偏航平台约 20 米距离的提升），可以进一步保障特定环境下的风电运维安全和登塔作业效率。将升降机与免爬器联运使用，优势互补，该方案不仅能够满足高塔筒、大容量、多塔型风电设备的需求，而且还具有高效、安全、便捷等优点。

4、在海上风电中是安装升降机还是免爬器？价值量有什么不同？

答：在海上风电中，风机塔筒内基本上都是安装升降机产品。从价值量上来看，公司产品可应用到单台海上风机的价值量比单台陆上风机的价值量增加近一倍。

5、您认为未来风电行业是否乐观。

答：从目前各国对新能源的支持政策以及相关专业机构的分析，并结合我们风电行业相关客户的反馈来看，未来 5-10 年风电行业仍会保持快速增长，尤其是欧美及中东、非洲、中亚、拉美等新兴市场国家。

6、公司的主要竞争对手有哪些？

答：公司海外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；公司国内同行较多，但其产品相较公司而言比较单一，市占率及规模都较小。

7、公司在存量市场和新增市场的客户有什么不同。

答：在存量市场中，公司的主要客户为风力发电企业(业主)，在新增市场中，公司客户主要为风机制造商和塔筒厂等。

8、升降产品在陆上风电和海上风电的渗透率是多少？

	<p>答：国内市场，在新增装机中，升降机在海上风电的渗透率接近 100%；陆上新增风机中，约 60%安装升降机，约 40%安装免爬器。在欧洲市场，新增装机中也是约 100%安装升降机。北美市场免爬器安装比较多。</p>
--	---