

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	中信证券、国联证券、国泰基金、前海合智、成泉资本	
活动时间	2024年9月26日 下午	
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 证券事务专员 刘新雷	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、问答环节</p> <p>1、请介绍下公司未来业绩增长的来源，以及订单远超行业增速的原因，预期还能增长多久？</p> <p>答：公司目前的业务主要集中在风力发电领域，行业增速一般指的是新增装机的增长速度。公司业绩增长速度比行业增速高的原因主要体现在以下几个方面：一是我们在风力发电行业既做新增市场，也做存量市场；二是我们既做国内市场，也做国际市场；三是我们持续针对客户需求进行新产品开发，不断增加产品种类；同时风机大型化趋势促使客户对升降设备要求提高，产品相应的价值量也会提升。此外，除了风力发电领域的应用之外，我们还在不断拓展非风电领域的应用，这也会使得公司业绩持续增长。我们认为未来5-10年风电行业都会保持一个持续增长的态势，行业的持续增长也会使得公司业绩持续增长。</p> <p>2、请介绍下公司1-8月份订单情况。</p> <p>答：2024年1-8月，公司新增订单同比增长30%左右。</p>	

3、请介绍一下叶片检修设备。

答：公司叶片检修设备主要用于风机叶片的高空维修、检查、维护等作业，可以根据不同的风机进行定制化设计和生产，产品单台价值量较高，但主要客户是叶片生产厂家、第三方运营维护团队及部分主机厂和业主。

4、公司非风电领域的具体聚焦方向以及未来预期。

答：公司持续拓展非风电领域产品，主要产品有工业及建筑升降设备、安全防护用品、应急救援产品等；未来我们希望通过 5-8 年的努力，非风电业务的收入能够与风电业务持平。

5、海外竞争对手有哪些，我们的优势是什么？

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；和这些同行相比，在产品的性能、质量及安全性方面和他们相当甚至部分性能优于他们的情况下，我们在技术能力、解决方案能力及响应速度、产品交付能力及售后服务能力、市场占有率等方面都优于同行。

6、公司在海外当地有售后服务团队吗？

答：公司在美国、德国、印度、日本、巴西等地设有全资子公司，并在美国和德国设有厂房和仓储；同时公司自建海外销售及售后服务团队，实现本地化交付及售后服务。

7、非风电设备的海外订单增长较快的原因。

答：2023 年公司在非风电领域收入大约 1,300 万元；2024 年上半年，公司在非风电领域收入大约 2,000 万元，同比增长近 300%。目前公司非风电领域产品大部分出口于欧美地区，部分产品在国内销售，产品主要有：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、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。