

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	毓盛基金、上汽顾臻、中信证券、国投机械、国联安	
活动时间	2024年11月20日至2024年11月21日	
地点	11月20日在公司会议室，11月21日线上会议	
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、介绍下今年1-10月的新签订单及明年的展望。</p> <p>答：公司2024年1-10月，新签订单比去年同期约增长接近30%，国际订单增速高于国内订单增速。预计2025年风电新增装机仍会保持较快速增长。</p> <p>2、公司主要运用什么方式进行成本控制？</p> <p>答：公司降本主要通过技术改进实现，会从产品结构优化、新材料应用、提升零部件自研率、工艺流程改进，以及运输、安装等各方面进行技术改进和创新，从而达到有效的成本控制。</p> <p>3、介绍下全球存量风机情况及风机安装升降设备情况。</p> <p>答：目前看，全球存量风机超过50万台，我们估计还有近一半风机没有安装升降设备，所以除了新增市场对相关升降设备及安全防护设备的需求不断增长之外，存量市场也会有更多的需求逐步释放。</p> <p>4、公司业绩增长的原因是什么？</p>	

答：公司业绩增长我们认为主要是三个方面的原因，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；三是我们持续进行新产品开发和现有产品在不同行业的拓展。这三个方面同时发力可以保持我们业务的一个持续稳定增长的状态。

#### **5、风机大型化对公司的影响？**

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，从而促进公司收入的持续提升。

#### **6、公司的竞争同行有哪些？**

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、公司保持毛利率水平的原因。**

答：一是公司持续加强成本管控；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。

#### **8、介绍下公司在非风电领域主要是什么产品；有什么规划。**

答：公司持续拓展非风电领域的产品，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；未来希望通过 5-8 年的努力，非风电行业的收入能赶上并超过风电行业。

#### **9、介绍下在非风电领域的公司产品的销售情况。**

答：公司持续拓展非风电领域的产品，2023 年非风电领域

	收入大约 1,300 万，收入占比约 1.2%，同比增长 6 倍多；2024 年 1-9 月来自非风电领域营业收入已经接近去年全年的 2 倍，同比增长近 3 倍。
--	---