

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（线上调研） |
| 参与单位名称 | 中信建投、中邮基金、远信投资、中金公司、中信资管、浙商证券、华安基金 | |
| 活动时间 | 2024年12月26日 | |
| 地点 | 上午公司会议室，下午线上会议 | |
| 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、介绍下风机大型化带来的公司产品结构的变化情况。</p> <p>答：在风机大型化的趋势下，风机单机容量快速增长，塔筒高度不断增加，公司产品结构也发生了变化。国内新增装机中，安装升降机的比例不断提升，而在升降机产品中，大载荷升降机和齿轮齿条升降机的占比也快速提升，2023年大载荷升降机和齿轮齿条升降机的新签订单金额约占升降机订单金额的20%左右；2024年1-9月，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。</p> <p>2、介绍下公司产品在风力发电行业新增市场和存量市场的情况。</p> <p>答：在风力发电行业，公司产品既可以应用在新增市场也可以应用在存量市场。目前公司新增市场和存量市场的收入大概各</p> | |

占一半。

3、公司客户有哪些，哪类客户的收入占比更高？

答：公司在风力发电行业的主要客户为风机制造商、风力发电企业、塔筒厂等；在国内市场来自风机制造商的收入占公司的总营收比例较高，约占 60%；在海外市场来自风力发电企业的收入占比较高。

4、公司的服务收入主要有哪些，收入占比约是多少？

答：公司的服务收入包括公司产品的维修、维护服务，培训服务，以及其它高空作业服务等取得的收入。2024 年 1-9 月高空安全作业服务收入约占主营业务收入的 3%。

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，因此标准升降机、大载荷升降机、齿轮齿条升降机、双机联运、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。

6、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，公司推出了双机联运解决方案（用塔筒升降机解决从地面到扭揽平台人和物料的提升，用免爬器解决人及物料从扭揽平台到偏航平台约 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。

7、请问公司期间费用下降的原因？

答：公司在 2023 年处于新业务的拓展阶段，持续加大对营销、研发等方面的投入，使得公司销售费用、研发费用有所增加。

| | |
|--|---|
| | <p>目前新业务相关领域已经逐步进入平稳期，因此研发费用、销售费用都有所下降；在相关费用下降的同时，销售收入保持持续增长，使得 2024 年前三季度费率有所下降。</p> |
|--|---|