

股票简称：景津装备

股票代码：603279

景津装备股份有限公司
投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	投资者网上提问
时间	2025 年 5 月 19 日(周一)上午 9:30~10:30
地点	上海证券交易所上证路演中心
上市公司接待人员姓名	1、董事长、总经理：姜桂廷 2、董事、副总经理、董事会秘书：张大伟 3、董事、财务总监：李东强 4、独立董事：张玉红
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况： 一、现场提问 问题 1：公司本期盈利水平如何？ 回答：尊敬的投资者您好，公司 2025 年一季度盈利情况请关注公司已披露的《2025 年第一季度报告》，感谢您的关注。 问题 2：行业以后的发展前景怎样？ 回答：尊敬的投资者您好，从行业趋势来看，公司所在的过滤成套装备制造业属于国家鼓励发展的行业。随着过滤工艺和装备技术水平的提升，应用领域在新能源、新材料、环保、生物、医药等众多领域不断拓展，同时在大规模设备更新和政策推动下，高端过滤成套装备制造业未来发展前景良好。感谢您的关注。 问题 3：贵司股价一直跌跌不休，请问公司有无大的问题？公司对股价有无关注。

	回答：尊敬的投资者您好，股票价格受到宏观经济、行业表现、市场环境等多种因素影响存在波动。公司重视投资者回报，在满足公司长远和可持续发展的情况下，综合考虑公司实际经营情况、发展目标、股东要求和意愿等因素，建立对投资者持续、稳定、科学的回报规划与机制；公司上市以来，2019 年度、2020 年度、2021 年度、2022 年度、2023 年度分别派发现金红利 4.80 亿元、2.86 亿元、3.30 亿元、5.77 亿元、6.11 亿元，占当年归属于上市公司股东的净利润比例分别为 116.21%、55.56%、50.93%、69.15%、60.64%，累计派发现金红利 22.83 亿元，积极回报股东，与投资者共建长期投资价值，共享企业发展成果。感谢您的关注。 问题 4：姜总您好，感谢姜总创办如此好的企业，您觉得公司大方向有无发展潜力，目前有无新的计划。 回答：尊敬的投资者您好，从行业趋势来看，公司所在的过滤成套装备制造业属于国家鼓励发展的行业。随着过滤工艺和装备技术水平的提升，应用领域在新能源、新材料、环保、生物、医药等众多领域不断拓展，同时在大规模设备更新和政策推动下，高端过滤成套装备制造业未来发展前景良好。公司作为过滤成套装备行业的龙头企业，是中国制造业单项冠军示范企业，压滤机国家标准主起草人，在创新能力、产品质量等方面有较强的竞争力，未来将不断研发新产品、拓展新品类，向国际领先的过滤成套装备制造商迈进。感谢您的关注。 问题 5：你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？ 回答：尊敬的投资者您好，行业整体平稳有序发展，公司在行业内拥有较强的竞争力。感谢您的关注。 问题 6：请问股价是否与公司发展相匹配？未来是否有足够的信心提升一下。 回答：尊敬的投资者您好，股票价格受到宏观经济、行业表现、市场环境等多种因素影响存在波动。公司将努力做好经营管理，实现公司的高质量发展。感谢您的关注。
--	---

	问题 7：公司之后的盈利有什么增长点？ 回答：尊敬的投资者您好，公司近年来培养了新的增长点，配套装备业务增长较快，2024 年配套装备收入较 2023 年同比增长 91.71%。感谢您的关注。 问题 8：总经理好，最近季度业绩很差，公司最近两年有什么新的产能释放，或新的利润增长点？ 回答：尊敬的投资者您好，公司近年来培养了新的增长点，配套装备业务增长较快，2024 年配套装备收入较 2023 年同比增长 91.71%。公司过滤成套装备产业化一期、二期项目产能陆续释放。感谢您的关注。 问题 9：2022 年至今，投资者股票金额巨额亏损，有什么亮点可支撑持续持股投资。谢谢。 回答：尊敬的投资者您好，股票价格受到宏观经济、行业表现、市场环境等多种因素影响存在波动。公司重视投资者回报，在满足公司长远和可持续发展的情况下，综合考虑公司实际经营情况、发展目标、股东要求和意愿等因素，建立对投资者持续、稳定、科学的回报规划与机制；公司上市以来，2019 年度、2020 年度、2021 年度、2022 年度、2023 年度分别派发现金红利 4.80 亿元、2.86 亿元、3.30 亿元、5.77 亿元、6.11 亿元，占当年归属于上市公司股东的净利润比例分别为 116.21%、55.56%、50.93%、69.15%、60.64%，累计派发现金红利 22.83 亿元，积极回报股东，与投资者共建长期投资价值，共享企业发展成果。感谢您的关注。 二、预征集问题 问题 1：你好，相比厢式压滤机保持增长，请问 2024 年隔膜压滤机营收和销量下降的原因是什么？配套装备毛利率下降较多的原因是什么？请公司谈一谈公司未来业绩受下游行业的周期影响有多大？公司一直保持较高的分红率，公司有考虑未来保持稳定的分红政策吗？ 回答：尊敬的投资者您好，隔膜压滤机营收和销量下降和下游行业一些结构变化等因素相关；配套装备目前品类较多，而且在不断增加，产品结构尚不稳定，有些产品尚未大规模量产，目前阶段综合毛利率偏低。宏观环
--	---

	境的变化和下游行业的周期性都会对业绩造成一定影响；公司重视投资者回报，在满足公司长远和可持续发展的情况下，综合考虑公司实际经营情况、发展目标、股东要求和意愿等因素，建立对投资者持续、稳定、科学的回报规划与机制；公司上市以来，2019 年度、2020 年度、2021 年度、2022 年度、2023 年度分别派发现金红利 4.80 亿元、2.86 亿元、3.30 亿元、5.77 亿元、6.11 亿元，占当年归属于上市公司股东的净利润比例分别为 116.21%、55.56%、50.93%、69.15%、60.64%，累计派发现金红利 22.83 亿元，以实际行动积极回报股东，与投资者共建长期投资价值，共享企业发展成果。感谢您的关注。 问题 2: 公司预期 2025 年收入能否扭转持续下降的趋势？ 谢谢。 回答：尊敬的投资者您好，未来，公司将继续实施创新驱动战略，研发新产品，同时扩大产品种类和业务领域，深化开拓下游行业以及海外市场，努力增加营收规模。感谢您的关注。 问题 3: 公司未来 1, 2 年的业绩增长点会是什么？能否具体介绍一下，谢谢。 回答：尊敬的投资者您好，公司近年来培养了新的增长点，配套装备业务增长较快，2024 年配套装备收入较 2023 年同比增长 91.71%。感谢您的关注。 问题 4: 2025Q1，合同负债，余额 26 亿，同比持平，保持在历史高位，不过有些客户是否会刻意延迟确认验收/执行合同？请公司具体介绍一下。 回答：尊敬的投资者您好，公司客户不存在刻意延迟确认收入或执行合同的情况，感谢您的关注。 问题 5: 2024 年末应收账款，余额 10.4 亿，同比+21%，相对收入增速大幅增加，同时本年度信用减值损失也大幅增加，能否介绍一下具体情况？公司如何应对这种挑战？谢谢。 回答：尊敬的投资者您好，受部分行业周期性等因素影响，部分客户的回款能力有所下降，导致公司应收账款
--	--

	有所增加；同时信用减值损失也相应增加。公司持续加强应收账款管理，提升公司整体经营质量。感谢您的关注。 问题 6：公司 2024 年研发投入减少，是什么原因，公司对于研发投入的态度是什么？谢谢。 回答：您好，此前年度公司为加快新进入下游行业的技术开发和新产品的研发，研发投入较大，随着部分新产品和技术逐步投入市场，公司更注重研发效率的优化与提升，2024 年研发项目数量和研发投入均有所减少。公司以创新作为企业发展的灵魂，坚持“即时创新，为客户创造更大的价值”的理念，实施创新驱动发展战略，进一步完善研发创新体系，以创新为动力促进公司高质量发展。公司将瞄准市场前沿，加强新产品、新技术的储备，做全球技术领先的成套装备制造制造商，引领行业的发展。感谢您的关注。 问题 7：公司最近几个季度以来，收入和毛利率的趋势都在下降趋势中，公司预计趋势大约何时可以发生变化？公司是否有应对方案？谢谢。 回答：尊敬的投资者您好，公司经营和宏观环境、下游行业周期性等因素都有一定关系。未来，公司将继续实施创新驱动战略，研发新产品，提高产品竞争力，同时扩大产品种类和业务领域，深化开拓下游行业以及海外市场，努力实现高质量发展。感谢您的关注。 问题 8：境外业务 2024 年增长了 6%，高于国内业务，同时毛利率也比国内业务高不少，请问公司如何看待海外业务的发展？是否有具体的规划和行动？谢谢。 回答：尊敬的投资者您好，公司重视海外业务的发展，将通过加强销售、售后服务网络建设，扩大全球范围内的品牌知名度等方式，以可靠的产品品质和优异的服务，不断提升品牌的美誉度和客户忠诚度，提升海外营收规模，将公司品牌打造成具有世界影响力的高端过滤成套装备品牌。感谢您的关注。 问题 9：2024 年，配件业务稳定增长，但也是高毛利的滤板收入减少，低毛利的滤布收入增加，同时两者的毛
--	---

	利率都下降了一些。最新的趋势是否也依然如此？这样的趋势，公司预期何时可以发生变化？谢谢。 回答：尊敬的投资者您好，产品毛利情况请关注后续的定期报告，感谢您的关注。 问题 10：2024 年，压滤机整机方面，高毛利的隔膜压滤机收入减少，说明对压滤机要求较高的行业景气度不佳，低毛利的厢式压滤机收入增加，不过是以降低售价来换取。这样理解是否准确？公司未来如何应对和扭转这样的局面？谢谢。 回答：尊敬的投资者您好，下游行业的结构变化，导致产品销售收入结构也发生了一些变化，公司未来持续加强创新，研发新产品，提高产品附加值，同时增加配套装备营业收入，促进公司稳步发展。感谢您的关注。 问题 11：公司积极推进过滤成套装备产业化二期项目的建设。该项目总投资约 4.8 亿元，全部由企业自有及自筹资金方式解决，总建设周期预计为 24 个月，即 2024 年 3 月至 2026 年 2 月，目前项目正在建设中。在市场竞争日益激烈的情况下，新增产能是否还有必要？是否可能进一步扩大供大于求的局面。 回答：尊敬的投资者您好，公司过滤成套装备产业化二期项目稳步推进，已部分投产，产能正在陆续释放，公司配套装备业务稳步增长，2024 年配套装备收入较 2023 年同比增长约 90%，前景良好。感谢您的关注。 问题 12：公司现在的各个产品线的产能利用率是多少？ 回答：尊敬的投资者您好，公司大部分产品属于非标准化定制产品，生产产能具有一定的弹性。感谢您的关注。 问题 13：根据年报披露数据显示，看到公司下游行业布局中的环保和沙石的收入占比略有提高，新能源下降较多，同时新材料和医药等占比变化不大，请问具体原因是什么？公司在未来 1，2 年的战略规划和行业发展预判和计划是什么？谢谢。 回答：尊敬的投资者您好，下游行业都有各自的周期性和发展规律，公司未来将不断研发新产品，提高竞争力，继续培育配套装备，努力扩大营收规模。感谢您的关注。
--	--

	问题 14：公司在市场份额争夺上面临压力。公司主动调低销售价格是否属实？公司针对具体哪些产品调低了销售价格？未来的策略和计划如何？ 回答：尊敬的投资者您好， 公司根据宏观环境、下游行业景气度以及公司经营策略，制定产品价格，2024 年度同比 2023 年度部分产品价格有所降低。未来，公司将继续研发新产品，扩大产品种类和业务领域，深化开拓下游行业以及海外市场，努力增加营收规模。感谢您的关注。 问题 15：如年报中提到，由于新能源行业客户设备需求减缓，其他行业也缺乏较大订单增量，压滤机市场竞争加剧，公司主动调低销售价格，导致压滤机产品销售收入及毛利降幅较大。虽然公司积极开发配套装备市场，本期配套装备订单和收入显著增长，但因其毛利率较低，无法抵消压滤机产品的毛利下降，最终致使净利润降幅大于销售收入降幅。请问目前最新的市场情况是否依然如此？公司有什么应对措施和计划？谢谢 回答：尊敬的投资者您好， 公司根据宏观环境、下游行业景气度以及公司经营策略，制定产品价格，2024 年度同比 2023 年度部分产品价格有所降低。公司发展和宏观环境、下游行业周期性等因素有一定的影响，未来，公司将继续研发新产品，同时扩大产品种类和业务领域，深化开拓下游行业以及海外市场，努力实现高质量发展。感谢您的关注。 问题 16：公司近期财报利润业绩下滑，有什么举措扭转，何时能增长？ 回答：尊敬的投资者您好，未来，公司将继续实施创新驱动战略，研发新产品，同时扩大产品种类和业务领域，深化开拓下游行业以及海外市场，努力增加营收规模。感谢您的关注。 问题 17：1.2024 年压滤机、配件、配套装备占总营收的比例为 71%，16%，13%，未来配件和配套装备的增长空间比较大，是公司重点发力的方向，请问公司中期（3～5 年后）和长期（10 年后），预期配套装备、配件占总营
--	--

	收的比例分别会提升到多少？ 2.公司 2021 年～2024 年，固定资产的金额分别为 8.97 亿，15.13 亿，19.48 亿，22.76 亿，增长较快，请问公司未来 3～5 年的资本开支，产能投入计划是怎样的？目前的产能能满足多少的产值（营收）？ 3.2024 年压滤机的总销售收入为 43.3 亿元，公司是否有统计分析 2024 年压滤机总收入中，新增需求和设备更新需求所占的比例，预计未来这两方面的需求哪个增长比较快？预计未来的增速为多少？ 回答：尊敬的投资者您好，公司近年来大力发展配套装备，且收入占比增长较快，公司未来将继续扩大配套设备的品类和营收规模，努力向全球领先的过滤成套装备制造发展。公司目前产能基本满足当前需求，未来 3-5 年资本开支、产能规划将根据市场需求情况动态调整。感谢您的关注。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
附件清单(如有)	无