

中信重工机械股份有限公司

5 月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 ☐媒体采访 ☐新闻发布会 ☒现场参观 ☒分析师会议 ☐业绩说明会 ☐路演活动 ☒其他“我是股东”投资者走进中信重工
---------------	--

	（三）公司特种机器人主要服务的市场领域？ 特种机器人业务是公司四大产业板块之一。公司深耕特种机器人领域，依托国家级科研平台持续推动技术迭代，致力于以高可靠、定制化装备满足专业客户需求，尤其在消防应急、矿山安全等高危环境智能化解决方案中形成显著优势。产品种类包括130余款，覆盖矿山、消防、电力等30余个场景。自主研发的智能防爆机器人凭借防爆、耐高温等特性，荣获“国家制造业单项冠军”。2025年，公司将聚焦于技术创新与场景深化两大核心方向，持续强化特种机器人产业布局，重点攻关矿山无人化作业、高层建筑消防应急、移动重载高空作业等应用场景，推动机器人产品向智能化、模块化升级，持续巩固国内特种机器人行业领先地位。 （四）公司国内业务和国际业务的份额占比分别是多少？ 近年来，公司国际业务占比稳定在25%-30%。2024年，公司聚焦澳洲、非洲、南美等区域市场，实现了公司批量化、大规格破磨装备在国外超大型矿山应用的全覆盖。新设越南、马来西亚、欧洲3个海外代表机构，支撑国际业务拓展至欧洲、大洋洲、非洲、南美、北美、中亚、东南亚等区域，海外市场发展前景广阔。 （五）公司财务费用不断下降的原因是什么？ 公司现金流状况良好，公司有息负债实现四连降，从2020年的53.69亿元降至20.30亿元；有息负债率优化至10.51%，偿债能力持续增强，叠加存量贷款利率下降有利影响，公司财务费用持续减少。 （六）公司在市值管理方面有哪些措施？有无股权激励计划？ 一是强化主动信披，提高信息披露的透明度。强化定期报告、社会责任报告图文、图表的多维度展示，增强信息披露公告的可读性。增强临时公告自愿信息披露，响应上海证券交易所《关于开展沪市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议》，连续两年制订年度“提质增效重回报”行动方案，提升公司经营质量的同时也增进投资者对公司的了解。二是不断完善公司治理，最早回应新《公司法》的修订，对《公司章程》等10余项制度进行了修订。目前，也正在积极推动监事会治理架构的调整和优化。三是不断优化投资者关系管理，拓展调研交流渠道，从单一的现场调研转变为电话调研、现场调研、参加券商投资者策略会等多种调研形式，从单一综合业务调研转变为综合业务调研+专项业务调研的新模式，获得机构推荐报告27次。四是在2024年将市值管理纳入公司考核体系，制定对标行业指数的量化考核指标形成
--	---

市值管理的提升机制。五是不断强化资本运作，2024 年定向发行股票募集资金 8.28 亿元，支撑产业转型升级、智能化发展。公司持续关注和探索中长期激励体系，后续如有股权激励计划，将根据相关规定及时履行信息披露义务。

（七）请阐述公司在高端装备制造领域的战略定位及核心竞争优势？

公司作为国家级高端装备制造龙头企业，始终聚焦重大技术装备国产化与智能化方向。依托“五院一中心”研发体系和全产业链自主制造能力，构建了涵盖基础材料研发、核心部件制造到智能系统集成的完整产业生态。核心优势体现在：全球领先的矿山装备整体解决方案能力、特种场景机器人研发先发优势、深厚的大型铸锻件工艺积累，以及覆盖“设计-制造-工程服务”的全生命周期服务能力，在高端装备领域形成显著的技术壁垒与品牌护城河。

（八）公司在国际市场竞争中采取哪些差异化策略？

公司通过“技术+服务”双轮驱动拓展国际市场：技术端聚焦高效节能装备研发，矿用设备产品凭借更短的交货周期和综合能耗优势打破国际垄断；服务端构建全球备件供应网络，显著提升客户全生命周期服务体验。通过 EPC 总包模式承接东南亚国家年产 120 万吨水泥生产线等“一带一路”标志性工程，创新性融合中国装备技术标准与属地环保、能效规范，形成可复制的“交钥匙”工程解决方案。公司实现从单一设备出口向“技术输出+标准输出+服务输出”的转型升级，持续巩固在全球矿山及建材装备领域的竞争优势。

（九）公司在智能化转型中的技术布局有何突破？

公司构建了“硬件+软件+平台”三位一体的智能装备体系：硬件层面开发了适应高危环境的特种机器人产品矩阵，包括防爆巡检、井下救援等特种机型；软件层面自主研发工业操作系统，实现设备互联与智能决策；平台层面打造矿山智能管控系统，实现生产全流程数字化。目前正推进工业操作系统与国产数控机床的适配工作，着力突破工业软件“卡脖子”环节。

（十）公司如何看待海上风电装备领域的市场机遇与技术挑战？

公司依托重型装备制造底蕴，重点发展海上风电钢结构业务，在导管架、塔筒等核心部件领域形成全流程制造能力，具备大批量、大吨位单桩基础结构件自主加工实力。针对深远海风电技术发展趋势，并完成国内首套深海漂浮式基础。通过工艺创新攻克超大型结构件焊接变形控制、长效防腐涂层等工程化难题。

	同时联合行业权威机构参与海上风电结构安全标准制定，系统提升技术方案与海洋环境适配性，为产业技术升级提供装备支撑。 （十一）公司特种材料业务的战略定位是什么？ 公司特种材料业务的战略价值集中体现于支撑国家重大战略与引领高端制造升级，该业务板块 2024 年实现营业收入 13.38 亿元，依托全链条自主可控能力，在核电、航天、海工等领域实现突破——自主研发的百万千瓦级核电护环锻件采用独创减压法液压涨形技术，性能指标国际领先，打破国外垄断；连续 20 次为神舟飞船提供专用高强钢铸锻件，护航航天工程；成功锻造世界最大 $\Phi 7.5$ 米打桩锤砧铁锻件，突破特大型锥形件极限制造瓶颈。业务覆盖矿用设备备件、模具钢、水电核心铸锻件、石化加氢反应器等多元领域，通过材料-工艺-装备协同创新持续提升产业链自主化水平，构筑起“技术攻关-高端替代-标准输出”的战略支点。 （十二）公司如何保持持续的技术创新能力？ 公司构建了“基础研究是根，应用研究是干、开发研究是果”的技术创新思路，国家级重点实验室聚焦基础理论研究，五大专业研究院开展行业共性技术攻关，工匠工作室实现工艺创新。通过“揭榜挂帅”机制推进重大技术攻关，在智能矿山、重型装备等领域布局前沿技术。同时与多所高校建立联合实验室，形成产学研用协同创新生态。 （十三）公司工程总包业务的竞争优势有哪些？ 公司具备从单体设备到整线集成的交钥匙工程能力，拥有工程设计甲级资质，组建专业工程服务团队，建立全生命周期服务体系。在水泥、矿山等领域积累了大量工艺数据，能够为客户提供能效优化方案。通过“装备+工程+服务”模式，在海外市场承接大型 EPC 项目，实现从产品输出向技术标准输出的升级。 （十四）请问公司如何平衡传统装备业务周期性与新兴业务成长性？ 公司实施“双循环”业务战略：在巩固煤炭、矿山、建材、冶金、水电等传统优势业务领域基础上，积极培育壮大新能源装备、智能装备等高成长业务。通过技术创新推动传统设备智能化改造，提升产品附加值；同时把握能源转型机遇，将高端重型装备制造能力向风电、储能等领域延伸，推动公司矿山及重型装备、机器人及智能装备、新能源装备及特种材料四大业务齐头并进、协同发展。
附件清单 （如有）	无