

证券代码：603280

公司简称：南方路机

福建南方路面机械股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-002

| | |
|---------------|--|
| 投资者关系活动类别 | 业绩说明会 |
| 活动主题 | 南方路机 2025 年年度暨 2026 年第一季度业绩说明会 |
| 时间 | 2026-06-10 - 15:00-16:00 |
| 地点/方式 | 上证路演中心 https://roadshow.sseinfo.com 网络文字互动 |
| 参会人员 | 董事长：方庆熙、副董事长、总经理：方凯、董事、财务总监、董 事会秘书：万静文、独立董事：陈守德 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p style="text-align: center;">投资者关系活动主要内容</p> <p>1、135****962 问福建南方路面机械股份有限公司副董事长、总经理方凯：“新加坡全球最大沥青搅拌站项目”对进入欧美高端市场的实际带动作用如何？</p> <p>答：尊敬的投资者您好！南方路机经过近三十年的技术创新与沉淀，产品从技术设计，到材料严选、生产工艺匠心制造，以高端定制化产品对标国际高端品牌，凭借技术实力成为多家全球建材百强企业的战略供应商。“新加坡全球最大沥青搅拌站项目”是公司按国际标准设计、面向全球知名基建企业（Singapore Highway）的超大型沥青站，也是公司产品通过发达国家严苛环保、能效与自动化认证，成为其向全球宣传“高端制造能力”的核心案例，新加坡项目作为 2025 年新标杆，对公司进入国际高端市场起到信心强化与技术形象塑造作用。感谢您的关注！</p> |

2、135****962 问福建南方路面机械股份有限公司副董事长、总经理方凯：海外业务是否受到地缘政治、关税壁垒或汇率波动的实际影响？

答：尊敬的投资者您好，虽地缘政治、关税壁垒、亦或汇率对海外业务有影响，但随着我们的产品辐射的国家越来越多，多元化市场布局，减少对单一市场的依赖，分散区域风险，持续跟踪各国贸易政策，降低了地缘政治的影响；南方路机海外业务覆盖 70 多个国家，硬碰硬的是产品品质、企业品牌影响力，以及诸多产品在海外客户应用中建立的口碑，特别是国际高端客户对南方路机品牌的信任，海外业务快速增长，并已建立了系统应对机制；关于汇率风险，公司通过外汇衍生品、信保等产品覆盖汇率风险。感谢您对南方路机的持续关注！

3、189****558 问福建南方路面机械股份有限公司董事、财务总监、董事会秘书万静文：公司 2025 年海外收入同比增长超 30%，连续四年增长，海外市场拓展的核心优势是什么？

答：尊敬的投资者您好，南方路机海外市场持续增长的核心优势，一是品牌优势，三十年的技术创新与沉淀，多款设备早于同行 10-15 年研发投入，从产品技术设计，到材料严选、生产工艺匠心制造，以高端定制化产品对标欧美品牌，凭借技术实力成为多家全球建材百强企业的战略供应商；二是产品应用于多项国家工程及重点项目，比如深中通道中山西环高速联石湾特大桥超高性能混凝土钢桥面铺装、深圳联建全亚洲最大的单体商混搅拌楼项目、港珠澳大桥精品集料生产线、中国核电项目，设备平替欧美品牌；三是得到国际高端客户认可，比如豪瑞、海德堡、马贝、圣戈班、西卡等

客户，公司取得的中国海关 AEO 高级认证，提升了通关效率和国际贸易的竞争力；四是公司始终坚持坚持本地化服务，打造了新加坡全球最大创新结构沥青搅拌站等标杆项目，形成强劲的示范效应。

感谢您对南方路机的持续关注！

4、135**962 问福建南方路面机械股份有限公司副董事长、总经理方凯：ESG 实践对获取海外订单和提升毛利率的具体贡献有多大？**

答：尊敬的投资者您好，关于 ESG 实践对海外订单和毛利率的具体贡献，虽然无法精确量化数据，但已形成清晰的支撑逻辑：一是公司三款核心产品获得国际碳足迹认证，有效突破国际市场的绿色贸易壁垒，助力海外销售收入连续四年增长，2025 年海外销售收入 3.35 亿元，同比增长 30.7%；二是绿色产品设计显著降低设备能耗和全生命周期成本，推动工程搅拌设备毛利率同比提升近 4 个百分点；三是获评国家级“绿色工厂”进一步提升品牌公信力，形成了“经营收益反哺低碳技术研发，ESG 绩效持续升级”的正向循环。感谢您的关注！