证券简称:中控技术

中控技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号: 2024-006

	☑特定对象调研	☑分析师会议	□现场参观
投资者关系	□媒体采访	□业绩说明会	□新闻发布会
活动类别	☑路演活动	□其他(_)
	1、5月13日		
	第一场:路演活动		
	国金证券、景顺长城基金 共 3 人		
	第二场:路演活动		
	国金证券、长城基金	共3人	
حد الله الله الله الله الله الله الله الل	第三场:路演活动		
参与单位名	国金证券、信达澳亚基金 共 2 人		
称及人员姓			
名	第四场:电话会议		
	国金证券、国寿保险	共2人	
	2、5月14日		
	第一场:现场调研		
	中金公司、招银理财、	星石投资、大朴资产、	君和资本、高毅资
	产 共9人		
	第二场:电话会议		

华泰证券、嘉实基金 共7人

第三场:电话会议

Citigroup Internal、Orchid China Management、Manulife Asset、Point 72、Citadel International Equities、Nomura Asset、BNP Paribas、Invesco Asia、LYGH Capital、Pleiad Investment Advisors、Cathay Life Insurance、Man GLG、HSBC Global、Fidelity Management & Research、Protium Capital、Neuberger & Berman、Ashmore Investment Mgmt、Freemont Capital、Rheos Capital、Dymon Asia Capital Singapore、Polymer Capital、ExodusPoint Capital、Green Court Management、Allianz Asia、Fountaincap Res & Inv 共 34 人

第四场:路演活动 东方证券、博时基金 共 3 人

第五场:路演活动 东方证券、创金合信基金 共4人

第六场:路演活动 东方证券、前海开源基金 共 2 人

第七场:路演活动 东方证券、招商基金 共 3 人

3、5月15日

第一场:路演活动 东方证券、大成基金 共 4 人

第二场:路演活动

东方证券、宝盈基金 共4人

第三场:路演活动

东方证券、安信基金 共3人

第四场:路演活动

东方证券、摩根士丹利基金 共4人

4、5月16日

第一场: 电话会议

华泰证券、盘京投资 共4人

第二场:路演活动

东方证券、金鹰基金 共2人

5、5月17日

第一场:现场调研

正心谷资本、Al-Dar Holdings、Asia Alternatives、Axiom Aisa、Commonfund、Edragon Evolution Limited、Freemont、GIC、HT Capital、Khattar Holdings、ORIX Asia、Quilvest、Schroders Capital、Siemens Fonds Invest GmbH、Siguler Guff、SinarMas、Sun Hung Kai &Co、Unigestion 共 33 人

第二场:电话会议

长江证券、太平养老 共4人

时间

2024年5月13日-5月17日

地点

线上: 电话会议

线下: 浙江省杭州市滨江区六和路 309 号中控科技园会议室

上市公司接

待人员姓名

副总裁、董事会秘书、财务负责人: 房永生;

投资与证券部副总裁: 朱珠;

证券事务代表: 钟菲;

高级证券事务经理: 王帆。

问答环节:

1、过去一个时期,公司在打造新业务增长点方面已取得了 什么成果?未来应该如何展望?

答:公司依托在数字化和智能化领域长期积累的优势,以客户为中心开辟新行业、新赛道,以最短路线、最快速度、最优方案服务客户。目前,公司已开拓了机器人、新能源电池、风光制氢、智慧实验室、智慧煤矿、智慧园区、白酒等诸多新业务领域,通过内外部资源的整合与培育,各新赛道业务实现了快速增长,部分业务已从孵化阶段快速进入到高速成长阶段。

投资者关系 活动主要内 容介绍

2023年,公司新能源电池业务实现收入 6.34亿,同比增长 463.06%,成为公司业务增长点之一;智慧煤矿业务实现 0 到 1 的突破,联手山西金能段王煤业和鹏飞集团打造行业突破性标杆应用;机器人业务高起点发展,成功获得中海油、华谊集团、沙特阿美等全球高端用户的订单,发展潜力巨大。

此外,2023年公司完成了对荷兰 Hobré公司的收购,并获得在中国市场的首个高端分析仪订单突破,进一步完善了公司在高端仪器仪表领域的产品谱系;投资入股北京达美盛软件股份有限公司、杭州培慕科技有限公司、浙江人形机器人创新中心有限公司等,扩大产业协同、助力多元生态融合发展。

公司还将继续坚持探索新的业务增长点,顺应国家的技术发展趋势,在人工智能、机器人等战略性新兴产业中,选取和公司战略目标相契合的方向,继续坚持从技术、产品、市场、产业链等多方面入手,形成新产品和新商业模式设计方案,持续打造公

司未来发展的新业务新增长点。

2、在国际化业务拓展方面,公司未来有什么计划?

答:公司国际化业务的战略蓝图聚焦于深化全球化布局与提升核心竞争力。我们致力于从自动化向数字化、智能化的跨越,瞄准国际高端市场,加速全球业务的拓展步伐。策略上,公司将通过"借船出海"在"一带一路"沿线地区争取更多项目机会,依托海外运营公司强化在东南亚、南亚、中东、非洲、欧洲、中亚、日本、美洲等地的布局,通过建立海外运营总部,深化本土化建设策略,共同构建一个协同的国际业务生态系统。

同时,为了更好地服务于全球客户,我们正着手打造一支兼 具国际视野与本土执行力的高素质团队,加大在研发领域的投资, 以提供更加贴近市场需求的产品和服务。公司将积极推进"AI+ 数据"解决方案在海外的推广,通过精准分析国际客户的具体需 求,促进创新产品的国际认证与市场试水,进而实现规模化的市 场渗透。

此外,我们还会整合全球资源,优化从研发、生产到销售、服务的全链条国际化能力,力求在全球价值链中占据更为重要的位置,为工业 4.0 时代的全球客户赋能,驱动其数字化转型之旅,共同开启国际化新篇章。

3、公司在不同行业业务拓展情况如何?

答:公司致力于行业纵深的拓展,充分运用近 30 年的行业积累和 Know-how,为客户提供独特而有效的策略和高价值解决方案,打造众多的"1+2+N"智能工厂行业标杆并复制推广,引领行业发展。

公司在石化、化工等传统优势行业持续为客户创造价值,继续保持领先优势,在油气、制药食品、冶金、建材、电池等行业,与头部企业共同打造了数字化、智能化标杆项目,扩大行业影响力,提升行业市场份额。

2023 年度,公司在电池、冶金、石化、化工等行业收入持续保持较快增长,电池行业收入同比增长 463.06%,冶金行业收入同比增长 62.87%,石化行业收入同比增长 29.27%,化工行业收入同比增长 23.70%,均为公司业绩稳健增长提供了有力支撑。

4、目前公司 5S 店+S2B 平台的业务发展现状如何?

答:公司深入构建 5S 线下门店+S2B 线上平台的一站式工业服务新模式,通过 5S 线下门店为客户提供贴近用户的工业领域端到端、门对门专业服务。

公司将持续强化 5S 店的运营能力体系建设,提升店长的管理和运营能力,运用数字化技术和人工智能技术,深度理解客户的需求,做好客户画像,截至 2024 年 3 月末,公司已累计建设完成5S 线下门店 195 家,并已在沙特阿拉伯、泰国成功开设了两家海外5S 店。公司 S2B 数智化服务平台基于 1 个智慧中枢(云计算、人工智能、物联网、大数据等技术),构建 3 种创新业务"数智商城"、"数智解决方案"、"数智服务",为客户提供工业生产全生命周期工业品、技术与服务,构建线上线下联动的数智供应链体系,打造工业服务新模式。S2B 平台也在加快向海外进行推广,为国内外客户生产经营保驾护航,实现降本增效。2023 年公司 S2B 业务共实现收入 189,676.22 万元,较上年同期增长117.07%,收入快速增长,规模效应持续体现。

接待过程中,公司与投资者进行了充分的交流与沟通,并严格按照《投资者关系管理制度》等规定,保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况,同时要求签署调研《承诺书》。

附件清单	无	
日期	2024年5月13日-5月17日	