

中际联合（北京）科技股份有限公司

关于 2024 年度“提质增效重回报”专项行动方案的评估报告暨 2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

中际联合（北京）科技股份有限公司（以下简称“中际联合”“公司”）为贯彻“以投资者为本”的上市公司发展理念，维护公司全体股东利益，公司积极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》，于 2024 年 7 月 12 日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）及指定信息披露媒体披露了《中际联合（北京）科技股份有限公司关于 2024 年度“提质增效重回报”行动方案的公告》。2024 年度，公司根据上述行动方案积极开展相关工作，在聚焦经营业务、持续产品创新、优化经营管理和积极回报投资者等方面取得了一定成效。

公司于 2025 年 4 月 17 日召开第四届董事会第十二次会议审议通过了《关于 2024 年度“提质增效重回报”专项行动方案的评估报告暨 2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案的议案》。公司结合自身发展战略和经营情况，制定了 2025 年度“提质增效重回报”行动方案，切实履行上市公司主体责任，进一步提升公司质量和投资者回报。“2024 年行动方案的实施进展及评估情况”及“2025 年度行动方案具体举措”具体如下：

一、做强主营业务，多措并举提升经营质量

中际联合是国内领先的高空安全作业设备及服务解决方案提供商，主要从事专用高空安全作业设备的研发、生产、销售，同时根据客户需求提供高空安全作业服务，致力于为客户提供专业的高空作业整体解决方案。2024 年度，公司实现营业收入 129,870.89 万元，同比上升 17.58%；实现归属于上市公司股东的净利润 31,480.49 万元，同比上升 52.20%，实现每股收益 1.48 元。

1、为客户提供超预期的产品和服务。2024 年，公司优化产品结构，针对客户需求及行业痛点提供更好的解决方案，加大高附加值产品的推广力度，使其在收入中的占比稳步提高；这一策略有效提升了公司的盈利能力，进一步巩固了公司在风电行业的市场地位。同时，公司积极拓展多元化的销售渠道，进一步提升客户覆盖度，使得公司订单规模持续提升。2024 年，公司全年主营业务收入中内销收入实现 64,360.36 万元，同比增长 16.31%。

2、海外业绩收入亮眼。通过持续拓展海外市场的业务版图，公司进一步扩大了国际市场份额。根据不同国家和地区的市场需求，实施精准的本地化策略，包括产品定制、语言适配以及营销模式调整等，有效提升了品牌在当地市场的竞争力与认可度。同时，将国内已验证成功的高附加值产品推向国际市场，不仅优化了海外产品结构，还显著提高了单位产品的盈利能力。2024 年，公司全年外销收入实现 64,584.97 万元，同比增长 19.10%。截至 2024 年底，公司产品已经成功应用于 17 个行业，72 个国家，在风力发电行业细分市场占有率第一。

3、降本增效效果显著。公司通过整合资源，优化配置，挖掘内部潜能，持续进行降本增效。一是，公司加强数字化投入、优化采购系统及交付流程，实现从订单创建到订单交付全流程的可视化管理，并通过与优质供应商建立长期合作关系，共同进行技术改进推动降本增效。二是，公司引入先进管理体系及管理系统，做好订单动态预测，实时监控库存水平，保持最佳库存量，有效简化采购流程，缩短交货周期，提高了整体运营效率。三是，公司用技术赋能效率提升，研发团队通过实施模块化设计和标准化流程，降低开发时间，提升了研发效率。同时，公司实行增量预算和零基预算并行机制，区分长短期投入，优先保障长期投入，减少非必要支出，实现了公司整体综合费率的下降，毛利率及净利率逐步回升。

2025 年，公司将继续做强主营业务、提升盈利能力，实现高质量发展。

1、深耕风电行业，持续推进全球化布局，拓宽发展边界。持续扎根风电市场，稳固已有的市场份额，持续创造价值。通过深度洞察行业动态与客户的多元需求，充分发挥技术创新的驱动力，积极开拓更广阔的市场空间。同时加强海外拓展与全球布局，秉持积极进取的海外拓展策略，全方位、多维度地扩大并强化全球服务能力。

2、深化客户合作关系，提升市场份额。通过持续投入研发，不断对产品进行升级改进，提升产品性能与质量，更好地满足客户需求，降低客户的综合成本，为客户创造出更多的价值，增进客户对公司产品的信赖。进一步加大产品推广力度，积极探寻更多合作契合点，全方位加深与客户的合作，围绕客户需求提供更为丰富、全面的产品和服务。

3、强化预算管理，深化降本增效。坚持效益为先，多措并举强管理，提质增效控成本。提升财务职能的战略支撑作用，通过全面预算管理，发挥预算在引领与资源配置上的作用。积极推进产品工艺的优化、工艺流程的改进、技术设备的改造升级，加强精细化管理，持续提升生产运营效率，不断降低生产损耗，降低运营成本。

4、加强团队建设，强化人才引领驱动。制定与公司战略相匹配的中长期人力资源发展规划；优化人才培养，重点关注人才梯队建设，加强优秀人才特别是专业管理、技术、销售型人才的引进和培养，进一步提高公司的管理能力、研发能力和市场拓展能力；优化薪酬管理及绩效管理，形成较为有效的人才激励机制；加强企业文化建设，提升公司员工的团队凝聚力，以实现全体员工与公司的共同发展。

二、强化研发投入和产品创新，加快发展新质生产力

公司以技术创新为驱动，持续研发投入，进行新产品开发和技术升级迭代，为客户提供质量稳定可靠、性能优异的高空安全作业设备，保持公司产品的创新性和竞争力。2024年，公司研发投入8,495.80万元，占2024年营业收入的6.54%；截至2024年12月31日，公司及子公司累计获得授权专利共665项，其中发明专利47项；累计获得软件著作权32项；累计参与起草的国家标准11项、行业标准7项、团体标准4项已经发布或实施。

2024年，公司沿着“一横一纵”的产品方向逐步丰富产品类别、拓展应用场景。一纵指现有产品及新开发的产品继续深耕在风力发电领域的应用；一横指公司所生产的高空安全作业设备向更多领域的拓展。

在风力发电领域，公司在现有产品持续升级迭代的同时，新推出了智能识别款免爬器、无线网络覆盖解决方案、无源智能锁控系统新产品或新的解决方案，公司产品类别进一步丰富。

在非风电领域，公司的主要产品有：1）工业及建筑升降设备，例如应用到烟囱里的工业升降机，应用到建筑、水电、电网等行业的爬塔机，应用到光伏及建筑行业的物料输送机等；2）安全防护用品，例如智能安全帽、全身式安全带、速差器、防坠落系统等；3）应急救援产品，例如民用高空逃生下降器以及与之配套的灭火毯、防火服、防毒面罩等。

2025 年，公司将继续提升研发创新能力，实现产品及服务的持续拓展。丰富产品种类，通过产品的技术改进与迭代升级，巩固现有主营产品在风力发电市场的竞争力；继续加快拓展产品在非风电领域的应用，满足不同行业客户需求。加强知识产权保护，计划新增专利和软件著作权申请不少于 30 项，新增授权专利和软件著作权不低于 28 项。同时公司积极参与国家、行业及团体标准的起草，赋能行业发展。

三、完善公司治理，提升公司治理水平

2024 年度，公司按照《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》和中国证券监督管理委员会、上海证券交易所发布的有关上市公司治理文件的要求，加强内部控制制度的建设，不断提高公司规范运作水平，公司持续关注监管最新动态，根据最新法律法规和监管规则修订《独立董事工作制度》《内部审计制度》《外汇衍生品交易业务管理制度》等制度。公司董监高参加了北京上市公司协会、上海证券交易所等机构组织的多场专题培训，不断提高管理人员合规管理意识。

2025 年，公司将结合新《公司法》及配套制度规则要求，进一步完善以公司章程为基础、议事规则为主体、配套制度为支撑的公司治理制度体系，持续修订完善公司的内部治理制度。同时，公司组织董事、监事、高级管理人员在本年度参加线上、线下的培训不少于 30 人次，通过学习法律法规及相关规则，强化董监高和控股股东等“关键少数”合规意识，以规范的公司治理维护公司良好市场形象，促进资本市场平稳健康发展。

四、重视投资者回报，维护投资者权益

公司高度重视对投资者的回报，并保持利润分配政策的连续性和稳定性。公司自 2021 年 5 月上市后每年进行现金分红，年度（包括中期）现金分红占公司当年归属于上市公司股东净利润的比例均在 30%以上。

2024 年 4 月 11 日，公司召开第四届董事会第七次会议，审议通过了《关于公司 2023 年年度利润分配及资本公积金转增股本方案的议案》，该议案经公司

2024年5月8日召开的2023年年度股东大会审议通过，以方案实施前的公司总股本151,800,000股为基数，每10股派发现金红利2.8元（含税），以资本公积金转增股本方式向全体股东每10股转增4股，共计派发现金红利42,504,000.00元，转增60,720,000股，本次转增股本后，公司总股本为212,520,000股。公司已于2024年5月29日实施完毕上述利润分配及资本公积金转增股本方案。

2025年4月17日，公司召开第四届董事会第十二次会议，审议通过了《关于公司2024年年度利润分配方案的议案》，拟向全体股东每10股派发现金红利人民币4.5元（含税）。截至2024年12月31日，公司总股本为212,520,000股，以此计算合计拟派发现金红利95,634,000.00元（含税），占公司2024年度归属于上市公司股东净利润的比例为30.38%。

2025年，公司将在年度股东大会审议通过后，积极推进2024年年度利润分配方案的实施。未来，公司将继续落实积极稳健的分红政策，在满足分红条件的前提下，结合公司实际经营情况及未来发展规划，积极制定合理的利润分配方案，切实让投资者分享公司的发展成果，增强投资者对公司发展的信心。

五、多维度增进投资者沟通，提升企业价值认同

公司持续拓宽与投资者的互动渠道，增强与投资者及潜在投资者之间的沟通，提升公司信息透明度，通过上证E互动平台、业绩说明会、投资者交流会、投资者调研、投资者专线电话、电子邮件、股东大会现场及网络投票等多种形式，保障交流渠道长效畅通。2024年，公司共接待投资者现场及线上调研56场，接待投资机构300余家，接待投资者400余人，在上证路演中心召开业绩说明会4场，上证E互动平台问题回复41次，回复率100%。

2025年，公司将继续加强投资者关系管理，多渠道传递企业价值，全方位、高频次的进行投资者沟通交流，全面覆盖各类投资群体，提高公司的市场形象与品牌价值，增强投资者对公司的信任，将公司价值有效传递给资本市场。公司计划在上证路演中心召开业绩说明会4场，同时积极组织及接待投资者现场及线上调研活动；上证E互动平台问题回复率100%，均在2个交易日内回复。

六、其他说明及风险提示

本方案是基于目前公司的实际情况做出的计划，不构成业绩承诺，未来可能受国内外市场环境、政策调整等因素的影响，具有一定的不确定性，敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

中际联合（北京）科技股份有限公司

董事会

2025 年 4 月 18 日