

证券代码：920834

证券简称：三维装备

公告编号：2026-043

镇江三维输送装备股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、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个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

特定对象调研

业绩说明会

媒体采访

现场参观

新闻发布会

分析师会议

路演活动

其他

二、投资者关系活动情况

活动时间：2026年5月19日 15:00-17:00

活动地点：全景网“投资者关系互动平台”（<http://ir.p5w.net>）

参会单位及人员：通过网络方式参加公司2025年年度业绩说明会的投资者。

上市公司接待人员：董事长李悦先生，董事、总经理殷鸟金先生，财务负责人张路女士，董事会秘书范雪飞先生，保荐代表周蕾蕾先生。

三、投资者关系活动主要内容

本次业绩说明会通过视频对公司情况及2025年度经营业绩情况进行了介绍。同时公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：

问题 1、公司海外市场布局成效如何？未来两年在产能扩建、市场拓展方面有哪些明确发展计划？

回复：

1、海外市场布局成效

2025 年，公司海外市场拓展取得一定成效，境外收入增长明显。通过加大外销宣传和人员投入，公司在东南亚、欧洲、美洲的销售额较上一年度均有明显增长。

海外子公司正式运营：报告期内，公司在加拿大新设全资子公司“三维（加拿大）有限公司”。该公司旨在进行本地化仓储与销售，可大幅缩短北美市场的配件交付周期，有助于公司进一步培育和开拓北美市场。

2、发展计划

产能扩建：拟投资约 1640 万元购置 40 亩土地，建设“粮用配件智能生产基地”，突破产能瓶颈，推进智能制造。本次拟购买土地使用权尚需通过国土部门“招拍挂”程序进行竞拍并履行相应程序，竞拍结果尚存在不确定性，敬请投资者注意投资风险。

市场拓展：深化“一站式采购”服务，完善斗式提升、皮带输送、刮板输送、螺旋输送四大产品系列。

问题 2、作为散装物料输送配件“小巨人”，公司如何巩固标准制定、专利、高端客户三大壁垒？与同行相比的核心竞争优势是什么？

回复：

作为散装物料输送配件领域的国家级“专精特新”小巨人，公司通过以下策略巩固三大核心壁垒：

1. 标准制定壁垒

公司是提升带国家标准的起草单位，直接参与行业技术规则制定。这使得公司产品能提前对接行业规范，在招投标和高端客户准入中占据先发优势。

2. 专利技术壁垒

截至 2025 年末，公司拥有专利 99 件（其中发明专利 16 件）。依托“江苏省散装物料输送装备工程技术研究中心”等平台及 25 年以上经验的技术团队，在本细分行业领域具备持续创新能力。

3. 客户壁垒

公司深耕行业多年，积累 6000 多家客户，覆盖粮食、饲料、油脂等领域的头部企业。通过“一站式采购”服务，形成了稳定的客户粘性。

4、核心竞争优势：

与同行相比，公司的差异化优势在于“产品全覆盖+深度服务”。不同于单一部件供应商，公司能同时提供斗式提升、皮带输送、刮板输送、螺旋输送四大类核心配件，满足客户集成需求，降低其采购管理成本，是行业内的综合解决方案服务商。

问题 3、请问去年公司利润增速远超营收，主要原因是什么？

回复：

公司 2025 年营业收入为 308,453,777.87 元，比上年度增加 13.70%，归属于母公司所有者净利润为 47,098,139.82 元，较上年度增加 38.53%，一方面，公司积极开拓海外市场、挖掘国内存量客户需求，本年收入保持稳步增长；另一方面，本年度综合毛利率由 2024 年的 30.61% 提高到 32.45%。上述因素导致本年度公司净利润增速超过营业收入增速。

问题 4、公司长期保持稳定分红，请问未来是否会延续高分红政策？有无提升股东回报的相关规划？

回复：

公司历来重视对股东的合理回报，长期保持稳定、持续的分红政策。近年来，公司在兼顾可持续发展的前提下，坚持与股东分享经营成果，累计分红金额占未分配利润比例较高。

未来，公司将在保障生产经营及发展所需资金的前提下，继续严格执行利润分配制度，积极回馈投资者。同时，公司将持续优化经营管理，努力提升盈利能力和货款回笼效率，为持续、稳定的股东回报提供坚实基础。关于具体的利润分配方案，请关注公司后续披露的相关公告。

问题 5、公司作为专精特新企业，今年研发重点布局哪些方向？如何进一步巩固行业核心竞争优势？

回复：

材料与工艺升级：重点突破耐磨橡胶、耐腐蚀链条、高性能环保聚氨酯等关

键材料及先进成型技术。

智能化装备研发：围绕 PVC 智能塑化、金属-橡胶复合结构、能源管控系统等，推进智能制造与绿色制造。

公司将依托持续的技术创新和产学研合作，不断完善四大输送配件产品体系，深化“一站式采购”服务，进一步巩固在散装物料输送装备领域的技术领先与综合服务优势。

问题 6、公司核心大客户合作是否稳定，后续是否会积极开拓优质大客户资源？

回复：

1. 核心客户合作稳定

公司客户基础扎实，与主要客户建立了长期稳定的合作关系。报告期内，公司前五大客户销售占比为 11.95%，不存在单一重大客户依赖风险。以第一大客户“江苏丰尚智能科技有限公司”为例，双方合作持续深入，2025 年对其销售金额达 1,331.82 万元。公司应收账款中 95.89% 账龄在一年以内，回款状况良好，侧面印证了客户合作的质量与稳定性。

2. 积极开拓优质大客户

公司并非依赖少数大客户，而是依托现有 6000 多家客户基础，通过深化“一站式采购”服务增强粘性。未来将通过完善斗式提升、皮带输送等四大产品系列，满足客户个性化需求，不断拓展新品在现有客户中的应用。

问题 7、请问贵司在超高分子量聚乙烯领域有战略转型吗？25 年业绩有间接接触机器人赛道的收入吗？

回复：

公司是一家专业从事散状物料输送装备易损类零部件研发、设计、生产和销售的企业，塑料产品主要客户为粮食、玻璃制造行业，未涉及到机器人行业客户。

问题 8、原材料价格波动对公司盈利影响大不大，公司有哪些降本增效的应对举措？

回复：

公司主要原材料橡胶、塑料等受市场价格波动影响较大，对公司盈利影响较大，公司通过整体采购统筹安排、有效控制采购成本，同时不断改进工艺，提高

原材料的利用率，最大限度的减少原材料的损耗；另外，在原材料价格出现较大波动时，积极与下游客户协商调价事宜，尽量减少原材料价格波动对公司盈利的影响。

镇江三维输送装备股份有限公司

董事会

2026年5月20日