

证券代码：688777

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：2026-07-13

|               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 投资者关系<br>活动类别 | <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 现场参观<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会<br><input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他（_____）                                                                                                                                                           |
| 参与单位名称及人员姓名   | 兴业证券、长江证券、申万宏源证券、华夏基金、汇添富基金、中欧基金、易方达基金、长盛基金、华创证券、永赢基金、摩根士丹利基金、国金证券、东方红资管、鹏华基金、大成基金、富国基金、中金公司、国联民生证券、国投证券、国寿养老、工银瑞信基金、广发基金、友邦人寿、平安养老、长江养老、泰信基金、德邦基金、博时基金、泓德基金、长城基金、东吴基金、景顺长城基金、万家基金、兴全基金、施罗德基金、润晖投资、朱雀基金、瑞银资管、美银证券、人保资产、新华资产、瓴仁投资、拾贝投资、天风证券、国泰海通证券、宏利基金、西部利得基金、前海联合基金、嘉实基金、国联安基金、华泰资产、华泰柏瑞基金、交银施罗德基金、光大永明资产、煜德投资、博道基金、建信理财、建信养老、国泰基金、Goldman Sachs AM、Alliance Bernstein、Broad Peak Investment、Fidelity Management & Research、BlackRock、North Rock Capital 等 727 家投资机构 |
| 时间            | 2026 年 4 月 26 日-7 月 8 日                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 地点            | 线上：电话会议<br>线下：浙江省杭州市滨江区六和路 309 号中控科技园会议室                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |

|                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>上市公司接待人员姓名</p>    | <p>董事长、总裁：CUI SHAN；<br/>副总裁、董事会秘书：杨振华；<br/>投资者关系经理：王帆。</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <p>投资者关系活动主要内容介绍</p> | <p><b>问答环节：</b></p> <p><b>1、今年以来公司工业 AI 业务有哪些最新进展？客户方面的落地节奏怎么样？</b></p> <p><b>答：</b> 今年 1 月 7 日，工信部、发改委等八部门联合发布《“人工智能+制造”专项行动实施意见》，明确提出推动大模型在制造业深度应用、推出高水平工业智能体等目标，为工业 AI 产业发展提供了有力的政策支撑。公司深耕流程工业三十余年，基于深厚的行业 know-how 与数据积累，正积极推进工业 AI 在各细分行业的应用落地。</p> <p>截至 2025 年底，公司 TPT 大模型已覆盖化工、石化、油气、医药等 13 个行业，今年以来仍在持续横向拓展中，标杆项目不断落地。2026 年第一季度，公司工业 AI 业务实现收入 1.84 亿元，已超过 2025 年前三季度累计水平，放量趋势明显。今年以来，公司工业 AI 业务整体商机与订单情况较为积极，行业客户对工业 AI 的认知和需求正在加速提升。值得一提的是，今年 1 月八部委政策发布以来，到公司商务拜访的大型企业显著增多，随之带来的商机显著增长，行业关注度和参与度持续升温。</p> <p>虽然从商机到收入存在一定周期，但随着商机持续向收入转化，公司正稳步推进项目交付与商业化落地。整体来看，公司工业 AI 业务已全面进入规模化应用阶段，发展态势向好。</p> <p><b>2、公司工业 AI 业务的商业模式从一次性买断向年费订阅制切换进度如何？客户接受度如何？</b></p> <p><b>答：</b> 自 2024 年 6 月中控推出 TPT 时序大模型以来，随着公司工业 AI 业务的规模化落地，相应的商业模式升级也在持续推</p> |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>进，目前工业 AI 业务已经由一次性买断转向模型即服务（MaaS, Model as a Service）、结果即服务（RaaS, Result as a Service）的价值订阅模式，依托为客户创造的实际价值实现持续收费。这样的变化不仅是“收费方式变化”，而是中控从过去的“工业自动化公司”向“工业 AI 平台型公司”跃迁的核心标志。</p> <p>对于公司的意义之一，在于收入性质的质变。</p> <p>一次性买断模式下，收入具有强周期性和不确定性，高度依赖下游客户的资本开支（CAPEX）节奏。转向 MaaS/RaaS 订阅制后，公司得以深度参与客户生产运营环节，与客户运营支出（Opex）挂钩，公司收入转化为持续性、可预测的经常性收入，一定程度上摆脱了下游周期压力，平滑了业绩波动。</p> <p>对于公司的意义之二，在于客户粘性的跃迁。</p> <p>买断模式下，项目交付完成后客户粘性就会弱化，公司需要不断投入资源以维系客户关系。而 MaaS 模式下中控 TPT 大模型持续迭代、持续训练，客户的运行数据不断沉淀在 TPT 平台上，形成越用越准的飞轮效应；RaaS 更是将公司与客户的利益深度绑定——只有帮客户真正实现了节能降耗、提质减损，公司才能获得回报。这种“共生关系”使得客户迁移成本指数级上升，客户粘性发生质变。</p> <p>对于客户的意义之一，在于符合当前行业环境下的刚需，让 AI 从“锦上添花”变为“雪中送炭”。</p> <p>当前，流程工业企业面临外部需求疲软、成本高企、转型瓶颈与结构性矛盾等多重因素叠加，经营环境比较严峻。在这样的行业背景下，TPT 在降本增效上的结果导向价值得以被放大——它不是解决“未来如何更好”的问题，而是解决“现在如何活下去”的问题。RaaS 模式下依托创造的价值实现持续收费，意味着客户的续订、续费是与 TPT 带来的能耗降低、非计划停车减少、装置效益提升等实际效果直接挂钩的，这能让客户将工业 AI 从“可选项”变成“必选项”的决策阻力大幅降低。</p> |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>对于客户的意义之二，在于准入门槛的降低，让 AI 能力“普惠可用”。</p> <p>相较于一次性买断高额前置投入，MaaS/RaaS 的订阅模式将客户的资金压力从一次性 CAPEX（资本开支）转化为 OPEX（运营支出）。对于中小企业而言，这意味着无需一次性筹措大额预算，即可按需获取行业领先的 TPT 能力；对于大型企业，则意味着可以更灵活地分步试点、快速验证，避免重资产押注的决策风险。门槛的降低直接扩大了工业 AI 的可触达客户群，加速了渗透进程。</p> <p><b>3、据了解，近期中控技术参与项目荣获国家科学技术进步一等奖，国家科学技术进步奖是我国科技创新领域最高荣誉体系之一，如何理解本次获奖对公司的积极意义？</b></p> <p><b>答：</b> 中控技术此次参与完成的《聚酯纤维产业链绿色与智能制造关键技术项目》荣获国家科学技术进步奖一等奖，是对公司长期坚持创新驱动、深耕绿色智能制造的充分肯定。在该项目中，中控技术凭借深厚的技术与应用积淀，为聚酯纤维产业从聚合、纺丝到终端加工的全流程智能化升级提供关键技术支撑，完成全流程自动化装备升级，彻底实现了生产的控制系统规模化自主可控。近年来，公司依托资本市场平台，进一步增强了研发投入、技术攻关和成果产业化能力，同时提升了公司治理水平和资源整合能力，为经营发展注入了持续动能。</p> <p>作为国内少数拥有全栈工业 AI 技术并实现规模化价值落地的企业，中控技术正稳步成长为中国工业智能与绿色转型的核心领军力量。未来，中控技术将持续深化产学研用创新，聚焦人工智能与实体经济深度融合，加速数字化、低碳化转型，推动产业向高端化、智能化、绿色化纵深发展，利用大模型等前沿 AI 应用输出中国智造方案，为实现“双碳”目标和建设制造强国作出新的更大贡献。</p> |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|      |                                                                                                          |
|------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|      | <p>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》。</p> |
| 附件清单 | 无                                                                                                        |
| 日期   | 2026 年 4 月 26 日-7 月 8 日                                                                                  |