

证券代码：605305

证券简称：中际联合

中际联合（北京）科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（线上调研）
参与单位名称	Kayne Anderson Rudnick、汇丰前海证券
时间	2024年5月17日
地点	现场会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 刘亚锋；证券事务代表 齐亚娟
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、问答环节</p> <p>1、公司哪个产品营业收入贡献度最高，未来是哪个产品。 答：2023年，公司免爬器产品的收入占总营收超过40%，是收入占比最高的产品；我们预计未来升降机产品的收入占比会更高。</p> <p>2、请介绍下公司产品的市场占有率。 答：国内市场，公司主要产品在风力发电行业的市场占有率约70%。国际市场，公司升降机产品在风力发电行业市场占有率约30%，免爬器在北美和亚太市场占有率接近100%。</p> <p>3、公司的主要竞争对手有哪些？ 答：公司竞争对手主要集中在欧洲及北美，如美国 SafeWorks（收购了 PowerClimber），瑞典 Alimak（收购了 Avanti、Tractel），德国 Hailo 等；国内也有一些同行，但产品市场占有率相对较低。</p> <p>4、公司客户有哪些，哪类客户的收入占比更高？ 答：公司主要客户为风机制造商、风力发电企业、塔筒厂等；目前来自风机制造商的收入占公司的总营收比例更高。</p>

	<p>5、公司在风力发电行业营收增长的驱动因素有哪些。</p> <p>答：我认为有以下几个原因，一是，我们既做新增市场也做存量市场；二是，我们既做国内市场也做国际市场，而且公司产品的市场份额在国内及国际市场都在持续提升；三是，我们既做现有产品，还会根据客户的需求持续开发新产品，同时风机大型化使得市场对产品的需求在变化，价值量更高的产品占比在逐步提升。以上几个因素使得公司在风力发电行业的营收持续增长。</p>
日期	2024年5月20日