

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 type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场会议	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩交流会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（线上调研）
参与单位名称	见附件	
活动时间	2026年4月15日	
地点	线上会议	
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 刘亚锋，财务总监 任慧玲，证券事务代表 齐亚娟	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍环节</p> <p>1. 2025年年度业绩情况介绍。</p> <p>2025年，公司实现营业收入18.78亿元，较去年同期提高44.64%；从历史营业收入增长情况看，2012年至2025年，营业收入复合增长率为31%。报告期，实现归属于上市公司股东的净利润5.30亿元，较去年同期增长68.47%；归属于上市公司股东扣除非经常性损益的净利润5.01亿元，较去年同期增长85.82%。</p> <p>2025年末，公司总资产37.87亿元，较上年期末增长14.07%，归属于上市公司股东净资产29.40亿元，较上年期末增长13.58%。</p> <p>(1) 区域收入构成情况：</p> <p>2025年，区域分布看，外销收入占比逐年提高。报告期，内销收入实现8.96亿元，同比增长39.15%；外销收入实现9.71亿元，同比增长50.38%，外销占比52.03%，较去年同期提高了1.94个百分点。随着海外市场开拓力度的不断加大，外销收入规模呈现不断增长的趋势。</p> <p>区域毛利实现情况，内销产品毛利率34.01%，国内销售产品整体毛利率与去年同期基本持平；外销产品毛利率58.87%，较去年同期增加2.70个百分点，主要受产品销售结构变化的影响，外销产品毛利率同比有所上升。</p>	

(2)分产品收入构成情况:

2025年,公司收入主要来源于高空安全升降设备与高空安全防护设备,其中,高空安全升降设备仍为公司收入贡献度最高的产品,当年实现收入12.21亿元,占公司主营业务收入比例为65.42%,占比较去年同期下降3.49个百分点;高空安全防护设备,当年实现收入5.76亿元,占公司主营业务收入比例30.85%,占比较去年同期增加3.32个百分点;高空安全升降设备与高空安全防护设备收入的增长,带动公司整体营业收入的增长。

(3)分行业收入构成情况:

2025年,公司主营收入聚焦于风电行业。报告期内,风电行业收入实现18.27亿元,较去年同比增长45.64%,占公司主营业务收入的比例为97.85%;公司产品在光伏、水电、工业及建筑等其他行业得到应用,其他行业收入呈逐年增长的趋势,2025年其他行业实现收入4,022万元,同比增长13.87%,公司仍持续推进多行业市场拓展,相关业务布局稳步推进。

(4)净利润实现情况:

2025年,公司实现归属于上市公司股东的净利润5.30亿元,较去年同期增长68.47%,2012年至2025年,归母净利润复合增长率33%。

报告期,公司综合毛利率47.27%,较去年同期增加了1.78个百分点,归母净利率较去年同期增加3.99个百分点,增幅较大。报告期,公司持续深化技术革新与降本控费,毛利率及归母净利率稳步提升,盈利水平实现持续优化与稳健增长。

2.公司所在行业及主营业务情况简介。

公司目前的主要业务集中在风力发电行业。根据中国风能协会发布的《2025年中国风电吊装容量统计简报》,2025年中国新增装机容量同比增长49.9%。在风机大型化加速的趋势下,公司推出了大载荷升降机、齿轮齿条升降机以及双机联运解决方案,这些新的产品和新的解决方案在整个产品结构的占比也在逐步提升。

从全球风力发电行业来看,根据彭博新能源财经发布的《2025年全球风电机组市场份额年度报告》,2025年,全球风电新增装机容量169GW。在整个风电行业快速发展的大背景下,公司一方面持续做好现有产品的改进与迭代,不断提升产品的质量和盈利能力。另

一方面紧跟客户需求，新推出的单叶片吊具、盘车工装等工装类产品，进一步丰富了公司产品类别；2025年6月，新设立控股子公司中际烟台，推出能源安全系统解决方案，积极布局能源消防新业务领域。

二、问答环节

1. 介绍下海外业务发展情况及未来预期。

答：公司持续拓展海外市场，海外市场是公司业务发展的重点之一，包括欧洲市场、美国市场，以及除中国以外的亚太市场等。近年，来自海外市场的收入在持续增长。

公司海外收入的界定标准以客户主体为准，直接与海外客户签订合同所产生的收入，确认为海外销售收入；与国内客户签订合同（即便产品最终用于海外项目）所产生的收入，则计入国内销售收入。毛利率方面，海外毛利率高于境内毛利率，主要是因为外销产品价格较高。

在收入占比方面，长远来看，公司希望未来收入结构实现外销占比2/3、内销占比1/3的格局。

2. 介绍储能消防解决方案及其技术亮点。

答：储能消防业务是公司能源安全系统解决方案的一部分。公司推出的能源安全系统解决方案可广泛应用于电网侧、用户侧、数据中心、电池工厂、新能源配套电站及储能集装箱、风力发电场等领域。能源安全系统聚焦能源系统火灾等安全事故的“预防、监测、预警、扑灭”全流程管控，以“极早期火灾风险预判”为核心，深度融合防雷、消防与安防一体化技术，形成“三位一体”防护体系——从源头阻断外源性火灾风险，到实时精准感知潜在隐患，再到通过可视化技术实现火灾状态的快速判断，最大限度降低火灾发生概率及事故损失。

储能消防、风机消防或者是整个电站的消防都包含在公司能源安全系统解决方案中，目前业务主要面向海外市场，能够根据不同地区不同客户的不同需求，为客户提供差异化解决方案。

3. 公司现有客户主要有哪些？还有哪些新产品可以进一步拓展应用？

答：公司产品目前主要应用于风力发电行业，主要客户为风机制造商、风力发电企业、塔筒厂等。在风力发电领域，公司可根据

客户需求不断开发新产品：面向风机制造商，拓展智能升降设备、吊装维护设备等；面向风力发电企业，开展存量风机加装、升级设备，以及相关设备检修、运维等风场服务；面向塔筒厂、叶片厂，围绕塔筒结构件、混塔附件及叶片检修平台等持续推广并拓展新产品、新业务。公司始终紧跟客户需求，在解决痛点的同时不断丰富产品品类。

4. 公司现金流充足，未来是否会进一步提高现金分红比例？

答：公司目前现金流状况良好，资金将优先用于保障日常经营与市场拓展，支撑业务持续增长；同时，将预留部分资金拓展新业务领域，培育新的增长点。公司将统筹短期经营与长期战略，合理规划资金使用，实现可持续发展，保障广大股东的长期利益。

附件：参与单位名称

招商证券	长江资管
天风证券	平安基金
鸿运私募基金	深圳星睿资管
美银机械	长城基金
长江证券	湖南长心私募基金
华源证券	华鑫证券
国泰海通证券	三井住友德思资管
上海重阳投资管理	沸点资本
申万机械	珠海市聚隆私募基金
国信机械	大湾区发展基金
光大证券	金涌投资有限公司
中国银河证券	IGWT Investment
广发机械	上海德汇集团
信达机械	湘财基金
中信建投	国信证券
东方证券机械	上海金恩投资
中金公司	华创证券
国华兴益保险资管	深圳市鲲鹏恒隆投资
博裕资本	上海江天私募基金
上海艳阳天投资	浙商机械
西部机械	西安江岳私募基金
幸福人寿保险	同泰基金
国泰君安国际	广东正圆私募基金
阳光资管	张家港高竹私募基金
北京泽铭投资	诺实投资
财通证券	南京睿澜私募基金
中银机械	财达证券
华福证券	华泰证券
天风（上海）证券资管	深圳市尚诚资管
招银理财	国海证券
景顺长城基金	