

编号：2026005

证券代码：002483

证券简称：润邦股份

江苏润邦重工股份有限公司  
投资者关系活动记录表

|                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 投资者关系<br>活动类别     | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（集体投资者会议）                                                                        |
| 参与单位名称<br>及人员姓名   | 在深圳证券交易所以及通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="http://ir.p5w.net/">http://ir.p5w.net/</a> ）参加公司控股股东广州工业投资控股集团有限公司 2026 年集体投资者会议的投资者。                                                                                                                                                                                                                             |
| 时间                | 2026 年 9 月 22 日下午 14:00-17:30                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 地点                | 深圳证券交易所 8 楼上市大厅及全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="http://ir.p5w.net/">http://ir.p5w.net/</a> ）                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 上市公司<br>接待人员姓名    | 1、董事长 吕爱武<br>2、副总裁、董事会秘书 谢贵兴<br>3、财务总监 蔡浩                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 投资者关系活动<br>主要内容介绍 | <p>1、问：您好！通州湾项目今年何时能全面竣工？项目的可行性规划能否向股东披露一下？年增加产能和利税有多少？公司在订单和人才的相关储备是否能保证该项目的全面开工？</p> <p>答：感谢您对润邦股份的关心。1、目前公司在建的“通州湾装备制造基地项目”预计今年建成并逐步开始投产。2、公司根据战略发展规划同时结合市场拓展情况科学合理规划“通州湾装备制造基地项目”，项目将在物料起重搬运装备板块、船舶及海洋工程装备板块等领域展开业务布局，并在公司现有各类高端装备产品基础上新增包括漂浮式海上风电基础、大兆瓦海上风电稳桩平台、LNG 清洁能源模块等在内的新产品，扩充公司高端装备业务的产能（项目全面建成后可形成海工、港机及散料装卸输送装备 15~20 万吨/年产能规模）。3、后续</p> |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>公司将积极拓展相关市场，同时做好人才储备相关工作，努力提升通州湾装备制造基地的产能利用率。谢谢！</p> <p><b>2、问：通州湾基地、南方高端装备基地的投产及产能释放节奏如何？南北产能协同规划具体落地举措是什么？能否支撑后续海外高端市场订单增量？落地时间表？</b></p> <p>答：感谢您对润邦股份的关注。目前公司正积极推进通州湾项目的施工建设工作，预计今年项目全面建成并逐步开始投产。谢谢！</p> <p><b>3、问：谢贵兴副总裁：您好！维保备件业务毛利率更高且抗周期。GENMA、KOCH 在全球拥有大量存量设备，公司是否计划拓展与打通海外服务网点、备件仓，共享维保资源，做大全生命周期服务业务从而抬升综合毛利率？未来三年维保业务增长与营收占比目标是什么？</b></p> <p>答：感谢您对润邦股份的关注和建议。1、公司持续推进全球售后服务网络建设，目前已经在全球六大洲 26 个国家建立了 30 多个服务网点。2、近期，公司在哥伦比亚、几内亚等国家的备件仓库已经正式投入使用。未来，公司计划在全球主要国家新增更多的备件仓库和售后服务网点，持续完善贴近客户的服务布局，为全球用户提供更高效、更可靠的售后支持。3、目前公司正积极拓展售后服务市场，我们有信心获得更多的售后服务订单，稳定和提升售后服务收入在公司整体营业收入中的占比。谢谢！</p> <p><b>4、问：海外业务，目前公司占比和增速是多少？东南亚、欧洲、澳洲各自怎么样？海上风电海外项目有新进展吗？</b></p> <p>答：感谢您对润邦股份的关注。1、公司积极建立并完善国际国内相关市场营销网络和售后服务网络，通过 20 多年的国际市场开发以及布局，积累了丰富的国外客户资源和全球化营销网络资源。公司目前已在全球六大洲 26 个国家建立了 30 多个服务网点，以本地化团队为支撑，为港口、海工、矿山、堆场</p> |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>及船舶建造等场景提供从安装调试、远程诊断、备件供应到升级改造的全生命周期专业支持。2、公司将积极拓展海上风电装备业务的国际市场，目前公司有包括海外市场在内的相关海上风电装备业务订单正在积极跟进中。谢谢！</p> <p><b>5、问：您好，润邦重机一直是公司的营收和利润大户，但 2026 年上半年收入下降近 5 成，净利润下降 9 成多，请问具体原因是什么？下半年经营是否有改善？重机的订单是否有保障？润邦海洋的订单能弥补重机的减少吗？</b></p> <p>答：感谢您对润邦股份的关心。1、公司子公司润邦重机 2026 年上半年公司营业收入和净利润同比有所下降，主要系其当期物料起重搬运装备业务销售减少所致，对今年而言，有部分项目因为客户原因推迟发运所致。2、润邦重机正积极拓展市场和组织订单生产交付，有信心提升产销规模。具体经营数据请您关注公司定期报告。3、子公司润邦海洋目前船舶及海洋工程装备业务发展迅速，截至目前，该公司已获得包括平台供应船、AHTS 三用工作船、特种运输船（化学品船、活鱼运输船等）、高端海工服务工作船等船型在内的多个船舶与海洋工程装备相关订单，当前部分船舶订单已排至 2030 年。谢谢！</p> <p><b>6、问：公司 GENMA 与 KOCH 两大国际品牌，如何做市场、客户、产品差异化分工；避免内部竞争，最大化体现品牌协同价值？请介绍一下 2026 年初至今公司各业务板块新增订单情况及大致金额；当前在手订单与合同负债规模；订单结转收入的大致节奏？Frøy 活鱼船属于高景气特种船舶。2 艘确定船之外，4 艘选择权行权的核心前提是什么？该船型能否复制到其他海外渔业客户批量接单？谢谢！</b></p> <p>答：感谢您对润邦股份的关心。1、GENMA 致力于为港口码头、矿山堆场、海洋工程、船舶建造、水上过驳等领域的客户提供专业的物料起重搬运解决方案；KOCH 广泛应用于矿山、堆场、港口的矿石、煤炭等散料高效装卸与输送。两大品牌在产品定</p> |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>位与应用场景上各有侧重，不存在内部竞争关系。2、目前公司市场拓展情况整体良好，我们有信心获得更多的订单，稳定和提升公司营业收入规模。3、公司依据企业会计准则相关规定及产品履约情况确认收入。4、选择权行权条款属于商业合同保密信息。公司将结合船东需求及后续市场发展情况，积极推进船舶及海工装备相关市场的拓展，争取更多订单落地。谢谢！</p> <p><b>7、问：公司旗下的 KOCH 去年到今年获得全球最大门式堆取料机项目；获得加拿大港口装船机订单，为温哥华港区量身打造两台圆弧轨道装船机；获得摩洛哥 OCP 公司四台门式刮板取料机等项目订单；获得摩洛哥某矿区堆场项目双斗轮桥式取料机订单，南美洲相关翻新维保业务以上业务今年是否能贡献营收？公司是否能给予相关业务指引，另外柯赫的阿联酋百亿项目完结后公司还有信心其年营收维持在 10 亿的水平吗？</b></p> <p>答：感谢您对润邦股份的关注。1、公司德国子公司柯赫公司正按照合同约定有序推进项目订单生产和交付的一系列工作，相关订单将逐步为公司贡献业绩。公司将根据企业会计准则相关规定及产品履约情况确认相关收入。公司对柯赫公司后续经营发展充满信心。2、具体经营业绩情况请关注公司定期报告。谢谢！</p> <p><b>8、问：现金流这块变化最大：去年同期还是+5.47 亿的正流入，今年变成-1.79 亿。是备货增加、应收上升，还是订单交付延期造成的？下半年能不能回正？</b></p> <p>答：感谢您对润邦股份的关注。2026 年上半年公司经营活动产生的现金流量净额同比出现下滑主要系本期销售商品、提供劳务收到的现金减少所致，公司经营活动产生的现金流量净额在各季度间存在正常波动，公司现金流情况整体保持良好。谢谢！</p> <p><b>9、问：收入端上半年降了三成多：营收下滑 31.71%、归母净</b></p> |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>利下滑 28.43%、扣非降了 42.16%。这个降幅主要是船舶海工的交付节奏问题，还是行业订单本身在减少？</p> <p>答：感谢您对润邦股份的关注。2026 年上半年公司营业收入和净利润同比有所下降，主要系当期物料起重搬运装备业务销售减少所致，对今年而言，有部分项目因为客户原因推迟发运所致。公司有信心使年度营业收入规模保持相对稳定。具体经营数据请您关注公司定期报告。谢谢！</p> <p>10、问：从船舶配套往海洋工程、环保装备转型这条路，污泥处置、海洋牧场这些新业务上半年有多少收入落地？毛利率和船舶主业相比怎么样？</p> <p>答：感谢您对润邦股份的关注。2026 年上半年，公司环保业务实现营业收入 3.10 亿元，毛利率 28.17%；船舶与海洋工程装备业务实现营业收入 5.36 亿元，毛利率 16.03%。随着船舶与海洋工程装备业务逐步发展，销售规模逐步增加，毛利率也将逐步改善。具体经营业绩情况请关注公司定期报告。谢谢！</p> <p>11、问：当前美联储点阵图偏鹰，高利率维持时间拉长，海外船东、矿商资本开支意愿承压。请问公司海外订单拓展策略是什么？对于大额资本品客户融资成本抬升，公司有无报价、合同条款、客户结构上的对冲方案？钢材等原材料是主要成本变量，公司中长期原材料锁价、集采、套期保值如何规划？如何降低原材料周期对利润的扰动，提升盈利稳定性？</p> <p>答：感谢您对润邦股份的关注。1、公司积极建立并完善国际国内相关市场营销网络和售后服务网络，通过 20 多年的国际市场开发以及布局，积累了丰富的国外客户资源和全球化营销网络资源。公司目前已在全球六大洲 26 个国家建立了 30 多个服务网点，以本地化团队为支撑，为港口、海工、矿山、堆场及船舶建造等场景提供从安装调试、远程诊断、备件供应到升级改造的全生命周期专业支持。2、公司高端装备业务相关产品基本为定制化产品，采用成本加成的模式进行产品报价，</p> |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>主要原材料的价格波动对公司经营业绩的影响较为有限。谢谢！</p> <p>12、问：广州工控提出“三个千亿、四个翻番”十五五目标，请问集团对润邦发展战略、资源导流、产业协同的具体规划？是否存在集团海洋装备相关优质资产注入上市公司的战略构想？南通威望 11.02%股权表决权将于 2027 年 3 月到期恢复，管理层如何评估公司股权与治理的潜在影响？广州工控是否已有增持股份等应对预案？中油优艺环保业务盈利稳定，但不属于高端装备主业。未来 3 年是否有挂牌剥离、股权转让的计划？</p> <p>答：感谢您对润邦股份的关注。1、公司目前未获悉控股股东有将其内部持有的与上市公司业务具有产业协同的优质资产进行整合的相关安排或计划。2、相关方将根据股份转让协议的相关约定履行各自的权利和义务。公司相信相关方将会按照协议的约定确保上市公司股权结构和公司治理结构的稳定。目前公司暂未获悉大股东有关增持公司股份的相关计划或安排。3、目前公司环保业务整体运营平稳。未来公司将结合环保业务实际经营发展情况，择机对相关资产予以处置。后续如有相关进展情况，公司将严格按照监管要求及时履行相关信息披露义务。谢谢！</p> <p>13、问：通州湾装备制造基地码头竣工验收后，目前在手订单对新增产能的覆盖情况如何，下半年是否有进一步的大型船舶或海工装备订单可以锁定新增产能；售后市场业务（全球 29 个服务网点）目前收入占比和增速大致处于什么水平</p> <p>答：感谢您对润邦股份的关注。1、公司通州湾装备制造基地码头工程顺利通过竣工验收，标志着该码头已具备作业能力，码头工程建成一座 4 万吨级件杂货码头及配套设施，使用岸线 343 米，设计年通过能力达 82 万吨，将为 GENMA、KOCH 等产品的高效发运和全球交付提供强有力支撑。目前公司正积极</p> |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>推进项目相关陆域工程的施工建设工作，预计今年项目全面建成并逐步开始投产。后续公司将积极拓展相关市场，努力提升通州湾装备制造基地的产能利用率。2、目前公司已在全球六大洲 26 个国家建立了 30 多个服务网点，以本地化团队为支撑，为港口、海工、矿山、堆场及船舶建造等场景提供从安装调试、远程诊断、备件供应到升级改造的全生命周期专业支持。目前公司正积极拓展售后服务市场，我们有信心获得更多的售后服务订单，稳定和提升售后服务收入在公司整体营业收入中的占比。3、具体经营业绩情况请关注公司定期报告。谢谢！</p> <p>14、问：广州工控收购润邦股份时的各种承诺一直都停留在新闻报道，而未见于年报的承诺事项中，吕董事长是否可以将此完善？相关支持进行细化纳入到年报书面承诺中，让中小股东安心、放心。因为工控多次宣讲要支持润邦股份发展，到现在也未见什么实际落地的项目或者行为。</p> <p>答：感谢您对润邦股份的关心和建议。1、公司根据监管部门相关规定开展信息披露工作，公司不存在应披露未披露事项。2、公司控股股东一直以来都支持公司各项事业的发展。谢谢！</p> <p>15、问：吕爱武董事长：您好！请问 GENMA 在全球轮胎吊市场、KOCH 在全球散料装卸装备市场，未来 3 年市占率提升目标？如何看待国际头部对手的竞争格局，两大品牌的核心竞争壁垒是什么？</p> <p>答：感谢您对润邦股份的关心。1、对于 GENMA 轮胎吊、KOCH 散料装卸装备未来的市占率目标，公司暂未制定量化的硬性指标。公司将依托两大品牌各自的技术与产品优势，持续深耕目标市场，积极拓展海外客户与项目，稳步提升市场份额。2、公司具备行业领先的设计研发与项目履约能力，可快速响应客户定制化需求，同时拥有完善的海外本地化体系，能够为客户提供覆盖设备安装、调试、维保的全周期售后服务，持续保障装备稳定运行。公司有信心在全球市场竞争中占据优势地位，</p> |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>获得更多订单。谢谢！</p> <p><b>16、问：谢副总，您好！请问公司上市已 16 年之久，公司确实在不断做实做强，但是目前股价仍离上市发行价也很大，作为管理层不能只说高度关注，不能抛锅给市场，应该有所作为，建立市值管理，回购注销等措施提升市值，回报投资者</b></p> <p>答：感谢您对润邦股份的关心和建议。公司目前暂无股份回购的相关计划。公司将加大市场开拓力度，获取更多订单，提升公司的销售规模；同时严格把控各项经营成本和费用，提高盈利水平，努力改善公司基本面，提振资本市场信心。谢谢！</p> <p><b>17、问：恭喜吕董事长任职广州海洋装备集团高管，请吕董事长介绍下广州海装集团的发展规划与业务布局是怎么样的？未来润邦股份能参与其中哪些方面？能起到什么样的作用？</b></p> <p>答：感谢您对润邦股份的关心。1、吕爱武先生已不再担任广州海洋董事职务。2、公司将积极探索与控股股东旗下相关企业在各业务领域开展业务协同。谢谢！</p> <p><b>18、问：有看到润邦海洋有招聘相关海外海风业务人员，要求进行市场开拓、商务谈判、项目跟进及全周期客户关系维护和海外订单的执行、结算及回款等事宜。想问下公司是否取得海外海风产品的体系认证，如果接单是否能快速打入欧盟及东南亚市场？</b></p> <p>答：感谢您对润邦股份的关心。1、今年以来，公司在海上风电装备业务领域已经斩获多个海上风电基础桩订单，公司正稳步推进海上风电装备业务。2、公司将积极拓展海上风电装备业务的国际市场，目前公司有包括海外市场在内的相关海上风电装备业务订单正在积极跟进中。谢谢！</p> <p><b>19、问：广州工控成立广州海洋装备集团，吕董事长作为润邦股份和海装集团的重要领导，请问对于润邦股份未来有什么利好及值得期待的地方，广州海洋装备集团和润邦股份能在海工业务上深度互动及互补吗？</b></p> |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>答：感谢您对润邦股份的关注。1、吕爱武先生已不再担任广州海洋董事职务。2、公司将积极探索与控股股东旗下相关企业在各业务领域开展业务协同。谢谢！</p> <p><b>20、问：蔡浩财务总监：您好！装备制造回款周期波动大。未来三年公司经营性现金流改善目标是什么？有哪些举措缩短回款周期、降低应收风险，让净利润和经营现金流匹配，提升盈利质量？</b></p> <p>答：感谢您对润邦股份的关注。1、公司高度重视经营性现金流质量，净利润与经营活动现金流匹配也是公司日常经营管理所关注的重点之一，公司将积极采取各项措施，努力提升经营现金净流入水平，不断优化盈利质量。2、公司通过多措并举管控应收、加快回款，努力提升经营现金净流入水平，主要包括加强客户信用评审，优化合同付款条款，优选优质订单项目；全流程跟进项目验收结算，建立应收预警机制；压实回款考核，专项推进存量欠款清收等。谢谢！</p> <p><b>21、问：上半年公司船舶海工板块增长稳健，想请教管理层，公司目前在船舶及海洋工程装备板块订单情况以及目前在手订单排产交付是怎样安排的，业绩会如何释放？未来公司对船舶海工板块的长远定位和发展目标是什么？</b></p> <p>答：船舶及海洋工程装备板块将是公司未来几年内的主要业绩增长点。今年上半年公司船舶及海洋工程装备板块实现稳健增长，整体发展态势良好，整体订单储备较为充足。</p> <p>关于在手订单，今年上半年公司获得包括平台供应船（PSV）等在内的多个船舶订单。进入下半年以来，公司又连续落地活鱼运输船、平台供应船等船舶订单，客户为海外优质船东，充分表明公司在高端特种海工船舶领域的综合实力获得国际市场认可。</p> <p>本月初，润邦股份子公司润邦海洋与欧洲知名船东签署了 10 艘高端混合动力海工服务工作船建造合同。此次订单的成功签</p> |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>约，既是润邦股份深耕细分海工装备赛道的重要成果，也是高端海工装备加速向“场景化研发、定制化设计、高品质交付、全周期服务”模式升级的生动缩影。项目的落地，将进一步提升润邦股份在高端海工船全球市场的知名度与品牌影响力，润邦股份高端海工装备正从“单一建造”向“全周期价值创造”的国际化模式跃升。</p> <p>关于交付节奏方面，不同船型建造周期差异较大，很难简单固化年度交付数量。目前全部在手订单均严格按照合同节点有序排产、分段开工建造，多条生产线并行推进。后续随着在手项目船舶产品陆续下水交付，业绩将逐步释放。</p> <p>未来公司将持续抢抓深远海油气开发、海上风电建设、特种船舶等领域的市场机遇，积极拓展优质订单，做好生产履约与风险管控，力争推动公司船舶及海洋工程装备板块持续高质量发展，将润邦股份打造成为全球知名的船舶及海洋工程装备领军企业。</p> <p><b>22、问：公司持续推进海外市场布局，想了解公司在海外本地化生产、服务网络建设方面的进展？另外在海外经营当中，公司对于跨文化融合、合同履约、合作共赢方面秉持什么样的理念，后续全球服务网络还有哪些拓展计划？</b></p> <p>答：润邦股份始终坚定执行国际化发展战略，持续推进“两网工程”建设，构建全球营销网络与售后服务网络，形成了较为坚实的市场和客户基础。</p> <p>目前润邦股份业务已经覆盖全球 70 多个国家和地区，在全球六大洲 26 个国家设立 30 多个服务网点，在德国、澳大利亚、印度、新加坡、哥伦比亚、芬兰、南非、埃及等设立境外子公司。以本地化服务团队为支撑，为港口、海工、矿山、堆场及船舶建造等场景提供从安装调试、远程诊断、备件供应到升级改造的全生命周期专业支持。我们始终将完美履约作为对客户的承诺，确保客户在每一个阶段都能获得及时、可靠的保障。</p> |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|          |                                                                                                                                                                                                         |
|----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|          | <p>未来，我们将持续扩展全球服务网络，助力客户实现设备无忧运营，不断为客户创造价值。作为一家国际化的工业装备制造企业，我们尊重不同国家、地区和文化背景之间的差异，注重跨文化沟通与理解。我们坚持诚信、负责任的原则，尊重合同与承诺，维护商业道德与信誉。在合作中，我们始终追求共同利益，实现双赢或多赢。同时，我们倡导多元文化融合，为工匠精神的传承与发展提供广阔舞台，推动润邦不断追求卓越与进步。</p> |
| 附件清单(如有) | 无                                                                                                                                                                                                       |
| 日期       | 2026 年 9 月 22 日                                                                                                                                                                                         |