

证券代码：002318

证券简称：久立特材

浙江久立特材科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：105

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"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	通过全景网参与公司 2024 年度网上业绩说明会的投资者	
时间	2025 年 4 月 14 日（周一）下午 15:00~17:00	
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会	
上市公司接待人员姓名	董事长 李郑周 董事会秘书 寿昊添 财务负责人 章琳金 独立董事 赵志毅	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、董事长你好，目前公司不过是业绩表现还是社会口碑，都是比较优秀的，请问在最近股市震荡起伏，国际关税贸易战火热的背景下，公司有没有相关的应对略来稳定公司业绩，稳定股价，不负股东和投资者的期望</p> <p>您好！感谢您对公司的信任与支持。当前，面对股市震荡和国际关税贸易战的复杂环境，公司始终保持清醒的头脑和坚定的信心，密切关注宏观经济环境和政策变化，灵活调整经营策略，确保公司在复杂环境下稳健发展。我们将以技术创新和市场拓展为核心，不断优化产品结构，持续深化与优质客户的合作关系，提升市场份额，确保业务的持续稳定增长。在稳定股价方面，我们希望通过稳健的经营业绩和持续的价值创造，为股东创造长期回报，并通过适时的回购和分红等方式增强市场信心，也将加强与投资者的沟通，及时传递公司信息，稳定市场预期。相信在全</p>	

体股东的支持和全体员工的共同努力下，公司能够克服短期波动，实现更高质量的发展。谢谢！

2、未来资本支出计划是怎样的，特别是针对产能扩张和技术改造方面的投入？

您好，公司未来将加速推进智能制造与数字化转型，重点布局高端材料及智能产线，聚焦核电、航空航天等高端制造领域，强化产业链协同。优先投向高附加值赛道，匹配“进口替代+国际化”战略，加速实现高端材料自主可控及海外市场开拓。

3、2024 年公司在研发方面的投入情况如何？取得了哪些重要的研发成果？这些成果对公司未来的产品竞争力和市场份额提升有哪些积极影响？

您好，2024 年公司研发投入 3.62 亿元，同比增长 6.60%，研发人员增至 559 人，新增 50 余名科研人才。重要成果包括：获得有效授权专利 14 项、专有技术 60 项，完成特种不锈钢及镍基合金焊材开发（替代进口）、大口径厚壁双金属复合管道预制件研制等。这些成果提升了高端市场竞争力，并丰富了镍基合金及锅炉管产品结构，助力产品组合销售及市场份额提升。感谢您对公司的关注。

4、请问在原材料价格波动、行业竞争加剧的背景下，公司如何平衡规模扩张与盈利能力？未来是否有优化成本结构的计划？

您好，公司通过“成本加成”定价模式动态调整产品价格，并优化产品结构（普通产品精细化管理、高端产品技术突破提升附加值），同时强化供应链管理及规模效应，平衡规模与盈利。未来将深化生产线智能化、绿色化改造，并拓展深加工领域，进一步优化成本结构。感谢您对公司的关注！

5、公司高附加值产品，特别是核电和油气用管材，是主要驱动力。公司计划如何进一步拓展这些领域的市场份额？

您好，公司计划通过技术创新与工艺优化，重点突破耐高温、耐腐蚀等新材料研发，深化核电、油气领域布局；加速高端产品

系列化、配套化发展，提升附加值，并强化供应链支撑，巩固市场领先地位。同时，依托现有产能和认证优势，积极争取订单，扩大市场份额。感谢您对公司的关注。

6、公司形成的“基础研究 - 应用开发 - 中试基地”多维度创新体系，在实际运作中，各个环节之间是怎样进行衔接和协同，以加速新技术从实验室到产业化的落地进程的？

您好，公司通过“基础研究 - 应用开发 - 中试基地”多维度创新体系，构建了研发到产业化的闭环机制。公司聚焦前沿技术，努力将研究成果转化为产品原型，并在中试基地进行实际生产环境下的测试与优化，为产业化提供数据支持和技术保障。通过定期沟通、资源调配和项目协作实现良好衔接，缩短新技术产业化周期，提升技术转化效率，推动技术快速落地。

7、公司近年强调全球化布局，目前海外收入情况如何，在当前背景下，公司全球化策略是否有调整？

您好，公司 2024 年境外销售收入同比上升 58.64%，主要受益于 EBK 公司管线钢管项目及境外项目销售。当前公司积极深化全球化战略布局，包括设立海外区域总部、拓展新兴市场分支机构、组建本土化销售团队，并优化高端产品出口及人才建设等。感谢您对公司的关注。

8、2024 年公司完成对 EBK 公司的收购后，在资源整合方面采取了哪些具体措施，如何实现技术研发和市场开拓等方面的深度融合与优化？

您好，公司完成对 EBK 公司收购后，通过资源整合、技术研发和市场开拓的深度融合与优化，实现协同效应，具体措施包括组织架构优化、市场端双向打通渠道、增强品牌形象及客户认可度，并通过“主动探索、精准布局”战略，推动国际化进程，进一步增加公司的市场影响力。感谢您对公司的关注！

9、报告期内高端产品收入增长显著，占营业收入比重提升，公司在市场推广方面针对高端产品采取了哪些策略来实现国内市场巩固和国际市场突破？

您好，公司在国内市场巩固方面，通过技术升级、优化供应链管理及加强客户服务提升高端产品竞争力；国际市场上，设立海外区域总部和分支机构，组建本土化销售团队，参与国际展会并合作认证机构以提升品牌认可度，同时强化售后服务体系及人才队伍建设。在高端产品的市场推广策略上，我们既注重国内市场巩固，又积极寻求国际市场的突破，通过多维度的创新和努力，实现了高端产品收入的稳步增长和市场竞争力的持续提升。

10、随着特钢行业的发展，公司在未来的技术创新方向是什么？特别是在高端特钢产品、新材料研发等方面，有哪些具体的规划和布局？

您好，公司在未来将重点突破耐高温、耐腐蚀、高强度及高性能合金等特殊材料研发，深耕板材、丝材、棒材、带材及预制件等深加工领域，并强化上游高性能材料研发能力。同时深化产学研合作，引入 AI 技术推动智能化升级，聚焦油气、核电、航空等高端市场，加速技术市场化进程。感谢您对公司的关注。

11、随着下游行业如新能源、半导体等的快速发展，对特钢产品的需求也在不断变化。公司如何看待这些行业趋势？未来将如何调整产品结构和业务布局来适应这些变化？

您好，我们认为新能源、高端装备制造等领域对高性能不锈钢管材需求增加，将推动行业向高端化、绿色化发展。未来公司将优化产品结构，通过技术创新突破耐高温、耐腐蚀等材料技术，拓展板材、丝材等深加工领域，并强化上游材料研发，以适应市场需求变化。感谢您对公司的关注。

12、2024 年公司前五大客户的销售额占比情况如何？

您好，2024 年公司前五名客户合计销售额占年度销售总额比例为 30.20%。感谢您对公司的关注。

13、高管你好，请问公司未来的发展战略更多的是横向发展，实行兼并或者并购其他类型公司形成自己的产业园区，还是纵向发展让自己的产品上下游链更加通畅

您好，公司未来发展战略注重纵向深化与横向拓展相结合。

纵向方面，强化上游高性能材料研发及供应链支撑，推动产品系列化、配套化；横向方面，通过海外并购（如 EBK 公司）整合资源，拓展国际市场，提升竞争力。感谢您对公司的关注。

14、大口径厚壁双金属复合管道预制件成形工艺研究取得成果，在实际生产中，该工艺相较于之前的工艺有哪些优势，对生产效率和产品质量产生了怎样的影响？

您好，大口径厚壁双金属复合管道预制件成形工艺相较于之前工艺具有高效、稳定、低成本的优势。该工艺形成自主知识产权技术，提升了公司研发制造水平，优化了产品结构，并推动海上钻井储油平台复合管预制化与国产化，从而提高生产效率及产品性能，满足石油、天然气等领域对高性能管道的需求。感谢您对公司的关注。

15、公司全线布局不锈钢材料关键性能指标，在确定围绕耐腐蚀性、高温强度等方向展开研究时，是基于怎样的市场需求和行业趋势做出的决策？

您好，公司基于能源、石化、核电等领域对耐高温高压、强腐蚀等严苛工况材料的迫切需求，以及行业向高端化、绿色环保发展的趋势，结合国产替代和技术创新驱动背景，确定了耐腐蚀性、高温强度等研发方向，以满足市场对高可靠性产品的需求并提升竞争力。感谢您对公司的关注。

16、2024 年公司在研发投入同比增长 6.60 达到 3.62 亿元的情况下，这些资金具体是如何合理分配到不同的研发项目和环节中的？

您好，2024 年公司研发投入 3.62 亿元，主要用于构建“基础研究-应用开发-中试基地”多维创新体系，支持特种不锈钢及镍基合金焊材开发、典型卤水提取领域材料腐蚀性能研究、大口径厚壁双金属复合管道预制件成形工艺等核心技术攻关，并引进 50 余名科研人才，强化产学研合作。此外，资金还分配至专利申报、标准制定，6Mo 超奥不锈钢管件、高参数超超临界锅炉管研发等具体项目，覆盖技术突破到产业化全环节。感谢您对公

司的关注！

17、2024 年公司分红方案如何，已回购股票公司计划作何处理

您好，公司 2024 年度利润分配预案为每 10 股派发现金红利 9.70 元（含税），不送红股，不以资本公积金转增股本。已回购股票存放于回购专户，不参与利润分配，后续计划用于员工持股计划、股权激励或转换可转债。感谢您对公司的关注。

18、从普通产品的优化到高端产品的市场拓展，公司在整体产品战略规划上是如何布局的，未来普通产品和高端产品在公司发展中分别扮演怎样的角色，有怎样的发展目标？

您好，公司采取“普通与高端双轮驱动”战略，普通产品作为“压舱石”通过技术革新、流程优化及成本控制保持市场稳定；高端产品以技术创新为核心，重点突破新材料、新工艺，2024 年其收入占比达 22%（24 亿元），同比增长 25%。未来普通产品将深化成本领先优势，高端产品则持续提升技术含量及附加值，扩大市场占比。感谢您对公司的关注。

19、高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。

随着石油化工、海洋工程、核电等领域对于高端不锈钢管市场需求的增长，工业用不锈钢管行业面临着广阔的发展前景和一定的挑战。面对机遇和挑战，行业内企业需要加快技术创新和产品升级，提升高端产品的市场竞争力。未来，具备技术优势和研发能力的企业将获得更多市场机遇，行业集中度也将进一步提高。总体来看，工业用不锈钢管行业的未来发展前景乐观，公司会积极应对挑战，抓住市场机遇，以实现可持续发展。

20、高管您好，能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？谢谢。

您好，2024 年工业用不锈钢管行业在全球经济复苏及新兴领域需求增长的推动下呈现结构性变革与价值跃迁。新能源、航空、高端装备制造等领域对高性能不锈钢管需求攀升，企业通过技术升级和产业转型聚焦高端市场，同时国家政策为核电、油气

	<p>等领域拓展提供支撑。行业规模持续扩大，但面临原材料波动及环保挑战，绿色环保与智能化成为发展关键驱动力。感谢您对公司的关注。</p> <p>21、高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。</p> <p>您好，公司未来盈利增长的主要驱动因素包括但不限于：中高端产品领域的技术突破（如耐高温、耐腐蚀、高性能合金材料研发）、产品结构优化（向板材、丝材、棒材等深加工领域延伸提升附加值）、以及合金材料、复合管和管件等产品的市场拓展与协同效应。感谢您对公司的关注。</p> <p>22、高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。</p> <p>您好，2024 年度公司归属于母公司股东的净利润为 149,038 万元，同比增幅 0.12%；其中扣除联营企业投资收益后归属于上市公司股东的净利润 141,572 万元，同比增幅 42.02%；基本每股收益 1.55 元/股。感谢您的关注！</p> <p>23、公司在 2024 年多次召开审计委员会会议，并听取了审计部的工作情况。请问公司在内部审计和风险管理方面有哪些新的举措或改进，以确保公司治理的规范性和效率？</p> <p>您好，公司在 2024 年进一步完善内部审计制度，由审计委员会监督实施，审计部配备 5 名专业人员定期检查内控有效性并督促整改。同时，公司以风险为导向，建立覆盖全业务的分级自我评估体系，组织各部门开展系统内控自评，并加强全员风险培训，提升风险意识。通过强化内控监督机制（如独立董事和监事会审查资金管理）及确认内控无重大缺陷，保障了治理规范与效率。感谢您对公司的关注。</p>
附件清单	无
日期	2025 年 4 月 16 日