

山东鲁阳节能材料股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2024 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025 年 5 月 14 日 15：00-17：00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事、总经理 Brian Eldon Walker 先生 独立董事朱清滨先生 财务负责人姚永华女士 副总经理、董事会秘书崔子娆女士
投资者关系活动主要内容介绍	2024 年度网上业绩说明会互动交流主要问答如下： 1、行业以后的发展前景怎样？ 答：陶瓷纤维是纤维类轻质耐火材料，属于耐火材料行业中的保温隔热耐火制品分类，具有优良的耐火、绝热、防火、隔音等性能，是一款优异的节能耐火材料。2024 年 5 月，国家印发《2024—2025 年节能降碳行动方案》，在重点任务方面，部署了化石能源消费减量替代行动，非化石能源消费提升行动，钢铁行业、石化化工行业、有色金属行业、建材行业、建筑、交通运输、公共机构、用能产品设备节能降碳行动等 10 行动 27 项任务，明确行业节能降碳目标。随着国家节能减碳政策的逐步推进，陶瓷纤维产品的应用场景有望得到进一步拓展。谢谢。 2、请问沃克先生，公司陶瓷纤维业务是否会持续下滑，工业过滤、汽车衬垫等新业务的上升什么时候能够抵消陶瓷纤维业务的下滑的影响。新能源电池隔热纸未来前景如何？谢谢。 答：汽车衬垫国产化项目完成，有效降低了生产成本，2024 年奇耐上海完成了 700 万元的净利润。目前新产品已经对业绩形成支撑。电动汽车电池新国标将于 2026 年 7 月 1 日施行，陶瓷纤维纸作为更优质的防火材料，新国

标的实施将有利于防火市场拓展工作。

3、请问：大股东对公司的定位是中国区域公司总部？大中华区公司总部或是亚洲区公司总部？谢谢

答：鲁阳节能并非大股东在中国的总部，也并非亚洲总部，而是一家独立运营的上市公司。

4、您好，在鲁阳业绩还不错，且分红率挺高的情况下，公司市值表现如此不好，是否说明公司出了比较大的问题，导致市场对公司缺乏信心？请问鲁阳 2025 有没有信心和具体措施争取好的业绩并做好市值管理？

答：公司高度重视市值管理工作，未来将通过不断加强信息披露管理、完善投资者关系管理等积极开展相关工作，不断提升经营业绩和内在价值，推动公司高质量可持续发展，为股东创造更大价值。感谢您的关注！

5、2024 年公司管理层人员股权激励授予者 149 人，辞职 41 人，还有年报中显示的销售人员也大幅减少，这可不是什么好的现象，这些都会影响公司的稳定发展，增强其他竞争公司的软实力,导致公司销售业务的下降，请问下，大量的辞职是发生在你任前还是任后？新的管理层就这么不受老员工的待见？宁愿辞职，也不愿再和鲁阳一起打拼？现在的鲁阳还有凝聚力吗？未来如何破局？

答：公司人员流动属于正常现象，2024 年部分人员的变动，无论是管理层还是销售人员，背后原因多元复杂，并非针对新管理层。鲁阳节能在行业内地位稳固，这并非单纯依赖某一批员工，而是公司长期积累的综合实力体现，不会因部分人员流动而动摇。

6、在沂源，是否有新的公司生产陶瓷纤维制品与公司直面竞争呢？

答：在沂源当地，存在一些小型陶瓷纤维经销商与加工厂。陶瓷纤维行业市场化程度高，竞争较为充分。但鲁阳节能作为国内陶瓷纤维行业的领军企业，竞争优势显著，并且周边大部分经销商与加工厂与公司存在合作关系。谢谢。

7、总经理您好！这么多销售人员离职，怎么保证将来的销售业绩？

答：公司已与离职人员签订了竞业禁止协议，从长期来看，人员离职不会对生产经营造成重大影响。

8、请问陶瓷纤维行业的周期性不强，一般一个调整周期是几年？目前行业处于周期的什么阶段？

答：陶瓷纤维产品已经广泛应用于石化、冶金、有色金属、建材、机械

制造、电力等行业，并在向环保除尘、新能源、交通、防火等领域拓展，随着应用领域的不断增加，陶瓷纤维产品的行业发展和企业业绩无明显的周期性和季节性变化。

9、管理层震荡，这些离开的管理层会利用公司的技术到外面新开公司吗？公司有何技术护城河？

答：公司始终将知识产权保护视作发展核心战略，不断构建全流程、多层次的保护体系，从研发立项、技术创新到成果转化的各个环节，均有严格的制度与流程保障，为核心技术筑牢坚实壁垒，持续强化企业竞争护城河。针对员工流动可能带来的风险，公司制定了完善的知识产权管理规范与保密制度，明确各方权责边界。若出现侵权行为，我们将坚决运用法律武器，采取包括诉讼、仲裁等在内的一切合法手段，全力维护公司合法权益，确保知识产权安全无虞。

10、大股东引进的新技术项目在 2024 所产生的营收体量如何？

答：公司的 MX 产品在 2024 年形成了 1000 多万元销售收入；汽车衬垫国产化项目完成，有效降低了生产成本，2024 年奇耐上海完成了 700 万元的净利润。目前新产品已经对业绩形成支撑。

11、请问公司今天股票大涨 1 毛 3 分钱是因为今天路演护盘的结果吗？

答：公司始终专注于提升自身经营业绩，凭借在节能材料领域深厚的技术积累、不断拓展的市场份额，以及稳健的财务状况，获得市场认可，公司在业务布局、产品创新等方面持续发力，展现出良好发展态势，这是推动股价正向变动的根本。

12、总经理您好，根据了解，公司有 2 位原副总离职后又回到公司负责技术项目的工作，请问这两位原副总当初几个人离职，给公司二级市场造成严重波动，投资者损失惨重。这次回到公司继续任职的原因是什么？公司接纳这两位员工是基于什么样的考虑？

答：本次接纳这两位员工是公司与个人的双向选择的结果。

13、大股东今年或者后续年份有哪些新技术及新产品引进？

答：目前控股股东技术引进项目正在加速落地。公司与控股股东正在探讨详尽实施计划，希望尽快给鲁阳带来更好的业绩支持。

14、根据资产收购计划，大股东业绩承诺为 6000 多万，但是实际上 2024 年利润才 600 万左右，是否业绩承诺无法达到？

答：EC 产品本地化业务稳步推进，业绩承诺完成情况请关注公司后续定

期报告的披露。

15、华源能源对我公司应收业务有啥影响

答：公司应收业务不受此影响。

16、2025 年公司计划还有多大的投资性支出？

答：请关注公司后续定期报告的披露。

17、公司之后的盈利有什么增长点？

答：通过大股东技术引进与业务整合，公司主要业务由单一的节能产品，拓展成为节能、环保、新能源三大业务，公司将紧抓节能减碳大势，在巩固耐火保温市场行业龙头地位的基础上，做好工业过滤、排放控制、新能源电池业务的拓展工作，利用大股东新产品赋能，通过引进新产品新技术，开拓新市场，为公司发展注入新的动能。

18、贵公司外资大股东在要约收购鲁阳节能股份时层提出，中国鲁阳的产品在全球的销售是受到严格区域限制的，但考虑到当前的国际环境，无论社会安全、发展前景亦或者是为企业提供高素质的劳动者的能力，未来都在中国这边，押注中国就是押注未来。因此，请问贵公司最高管理层有没有考虑适当放宽中国鲁阳的产品销售区域限制，减少其他地区性价比不高的产地，以增强中国鲁阳未来产品销售上的盈利能力？

答：我们也非常坚定地认为中国是最重要的市场，公司产品在国内销售没有任何限制，谢谢。

19、崔总，我看您的年薪很高，请问您的主要工作是什么，我看您基本不回答投资者的“问董秘”提问，也不接听投资者电话，也不接待投资者调研，您每天具体有哪些工作内容？

答：我和团队始终秉持专业、高效的工作理念，深耕公司战略规划、信息披露合规管理及投资者关系建设等核心领域。同时，我们深知投资者沟通的重要性，即便事务繁杂，也始终将投资者问答互动作为重点工作，认真对待每一项咨询与建议，力求及时、准确回应投资者关切。未来也会持续优化工作方式，加强与投资者沟通。

20、请问公司的新能源业务订单情况如何？

答：公司产品的应用场景广阔并不断延伸，已经进入新能源行业并不断拓展相关业务，具体订单情况请关注后续公司定期报告的披露。

21、请问，公司除了保温隔热产品，是否会引进过滤催化、电池组、绝缘、先进材料、运输和越野设备先进材料？公司与大股东其他旗下公司是否

有限制技术引进的竞业协议？公司是否享有大股东的最新技术权利？谢谢。

答：目前控股股东技术引进项目正在加速落地。公司与控股股东正在探讨详尽实施计划，希望尽快给鲁阳带来更好的业绩支持。

22、请问，公司一季度业绩大幅下滑是否具有持续性？一季度业绩大幅下滑是否会造成公司全年业绩造成严重影响？公司业绩什么时候能看到拐点？

答：一季报营收与净利润下滑的主要原因是石化项目类客户延迟开工所致。公司经营业绩受国内外经济大环境、市场需求、市场竞争格局等多方因素影响，经营管理层也在积极采取行动，通过细化管理提升运营质量、生产持续改进降低成本、加快大股东技术引进项目落地等一系列措施，全力推进公司继续保持高质量发展。

23、今年是十四五规划的最后一年，据公司的市场调研，今年的项目开工建设会比往年更多吗？

答：项目开工建设进程根据终端客户需求实时调整，公司会时刻关注下游客户的需求变动。

24、请问，大股东是否会把旗下其他中国乃至亚洲的分公司逐步装入上市公司？谢谢

答：感谢您的关注，公司严格按照上市公司信息披露要求履行信息披露义务。

25、请问 Brian Eldon Walker 先生，在鲁阳 2024 年的年报中，有关“核心竞争力分析”的部分，相对往年删除了“核心团队优势”这点，请问这一行为的原因是什么？谢谢

答：公司经营团队兼具国际先进企业管理经验与中国市场把握能力，拥有行业领先的研发设计团队，以及执行力强、经验丰富的生产销售团队，这些都是公司重要的核心竞争力。谢谢。

26、公司员工对于新管理层的认可度如何？

答：公司通过多维度举措积极提升员工对管理层的满意度，目前整体情况良好。

27、公司的还未市场主要集中在哪些地区？中美关税战对公司业绩影响有多大？

答：公司海外市场开发主要在东南亚、韩国、日本、中东等地区，根据公司与大股东签署的独家经销协议约定，欧美市场（俄罗斯除外）、印度市场

由大股东作为公司产品的独家经销商代理销售。中美关税的提高对公司的直接影响不大。

28、请问，5 年至 10 年后，公司的业务、利润有什么样的愿景规划？请详细说明，谢谢。

答：敬请关注公司公告。谢谢！

29、公司大股东注入的几家公司当时有三年的业绩承诺，请评估是否能否达到到业绩承诺。根据 2024 年状况，达到相应的业绩有相当大的难度？

答：EC 业务正常开展，业绩承诺实现情况请关注公司后续定期报告的披露

30、国家目前的回购贷款利率相当低，这个贷款利率完全可以由公司分红覆盖，作为大股东，更应该提议相关议案？

答：谢谢您的建议和关注。后续公司如有相关回购计划，将根据相关法律法规及时履行信息披露义务。

31、您好，公司自从要约收购以来，股价一直低迷，目前二级市场价格已经远低于要约收购的价格，公司未来是否有增持计划或者稳定股价的措施，谢谢

答：后续公司如有相关增持计划，将根据相关法律法规及时履行信息披露义务。谢谢。

32、请问是您本人在回答问题吗，从您的回答来看，您的中文遣词造句的水平很高啊，已经超过很多中文母语的人了。

答：当前翻译软件等都很智能，语言不是沟通的障碍。

33、Brian Eldon Walker：您好，我建议公司用一个亿资金回购股票，目前资金成本较低，回购可以提升每股收益，对股东、对投资者都有好处。

答：公司高度重视投资者的合理回报，后续公司如有相关回购计划，将根据相关法律法规及时履行信息披露义务。

34、请问美国的这次对全球关税战对公司的经营有何影响？

答：公司海外市场开发主要在东南亚、韩国、日本、中东等地区，根据公司与大股东签署的独家经销协议约定，欧美市场（俄罗斯除外）、印度市场由大股东作为公司产品的独家经销商代理销售。中美关税的提高对公司的直接影响不大。

35、面对行业内的技术变革，公司有哪些具体的创新和技术升级计划？

答：随着节能减碳政策的推进，下游行业对节能减碳技术要求逐步提升，

作为国内陶纤行业龙头企业，公司将持续聚焦节能减碳新产品、新结构的研发推广工作，同时加快推进大股东新产品新技术项目引进，为用户提供更优质的节能减碳技术方案。

36、根据国家要求，每个上市公司需要有股票市值稳定计划，我看公司年报，这块给出的答案为“否”。公司是否有股票回购的计划或者方案？

答：公司高度重视投资者的合理回报，后续公司如有相关回购计划，将根据相关法律法规及时履行信息披露义务。

37、总裁好，请对本年度经营指标和利润指标是否有信心完成？各行业低迷对贵司有影响？我们主要应对策略是什么？谢谢

答：目前，公司产品下游应用行业有 70 多个，近几年陶瓷、水泥、平板玻璃等下游行业市场需求仍未见好转，传统市场方面，冶金有色行业积极开展产能置换与节能改造升级工作，传统火电与非化石能源发电投资增大，带动了冶金有色、电力行业市场需求稳步增长；新兴市场方面，随着新能源汽车销量的增长，锂电行业产能利用率提升，促进了新能源电池市场对陶瓷纤维产品需求的增长。公司将紧抓节能减碳大势，在巩固耐火保温市场行业龙头地位的基础上，做好工业过滤、排放控制、新能源电池业务的拓展工作，利用大股东新产品赋能，通过引进新产品新技术，开拓新市场，为公司发展注入新的动能。

38、一季报营收与净利润下滑的主要原因是石化项目类客户延迟开工所致。是指公司已签的订单吗？

答：是的，谢谢关注。

39、请问 Brian Eldon Walker 先生，2024 年年报中显示，鲁阳的汽车衬垫产品不再有境外收入，请问公司对与这个产品的未来规划是怎样的？谢谢

答：公司汽车衬垫产品的销售聚焦于中国区域，在传统燃油车的业务基础上，公司正在积极拓展新能源混动车型的业务。谢谢。

40、请问：1、公司“MX 产品”运用场景也是石化冶金行业吗？2、有无进军“高端连续纤维产品”的计划或意愿？3、“RapidStar 高效扩散炉加热系统”在目前光伏行业普遍报忧之下，目前订单情况和前景如何看待？4、公司在大股东 22 年控股过半数后，除了购入原大股东旗下几家控股企业，无更多固定资产投资、大额投资。近两年增收停滞，研发逐年大减，可谓违背“把鲁阳作为研发和创新中心”的往日愿景。公司对此有什么看法？谢

答：MX 产品是一种耐热陶瓷纤维特制的高性能隔热材料，用于工业窑

炉衬。公司的 Rapidstar 高效扩散炉加热系统可以为客户节约能源从而降低生产成本，另一方面可以减少工厂的 AC 负荷，减少二氧化碳排放。公司的 RapidStar 扩散炉凭借其优质选材，能够完全适应长期稳定运行要求，确保设备性能不受影响。从大股东全球战略布局来看，中国仍是最大的市场。控股股东在欧美市场使用的技术，对于中国传统行业来说具有广泛的市场前景。公司也一直在研究和加快实施大股东新产品新技术的引进与落地，根据中国市场需求引进适合的产品和技术，支撑鲁阳从传统的隔热产品生产商向多产品、多技术生产商转变。

41、为啥一批中层管理人员陆续辞职，现在总经理及部分副总理没有相关企业管理经验

答：公司员工的正常流动是企业发展过程中的常见现象。部分中层管理人员离职，一方面是基于个人职业规划调整，另一方面公司也会根据整体战略布局与业务发展需求，对组织架构进行合理优化，以更好地提升运营效率、匹配市场变化。公司也会持续优化人才引进机制，依据业务发展需要和组织架构演进情况，不断吸引行业内具备专业能力与创新思维的优秀人才加入。

42、请问公司产品在核电厂是否有应用空间？

答：感谢您的关注！目前公司在核电行业处于市场推广阶段，收入占比较低。

43、领导，您好！我来自四川大决策 请问陶瓷纤维在水泥行业渗透率已达 60，新增长点（石化、光热储能）订单占比不足 10，突破路径是怎样的呢？

答：近几年来水泥行业需求未见有好转，公司在水泥行业收入占比较低，石化、冶金、有色行业仍然是公司的主要业绩支撑，目前公司正加快推进大股东技术引进项目，汽车衬垫产品本土化建设项目、MX 产品产能建设项目均顺利完成批量产销，开始为公司业绩提供支撑。谢谢。

44、董事、总经理 Brian Eldon Walke 先生您好：您作为大股东代表，大股东今年或者后续年份有哪些新技术导入

答：目前控股股东技术引进项目正在加速落地。公司与控股股东正在探讨详尽实施计划，希望尽快给鲁阳带来更好的业绩支持。

45、请问 Brian Eldon Walker 先生，鲁阳 2025 年一季度营收、净利润和毛利率均出现大幅下滑的原因是什么？您判断这一原因是否在 2025 年的剩余三季度中可以被解决修复？您预估 2025 年全年的鲁阳的业绩是正向增长的，还是负向下降的？谢谢

答：一季报营收与净利润下滑的主要原因是石化项目类客户延迟开工所致。公司会加强运营质量管理，并充分利用公司的资源优势扩展其相关业务市场，提升市占率，持续致力于产品毛利不断提升改进。

46、我想问一下技术引进的规划？

答：除了之前引进的 MX 产品、浇注料、汽车衬垫等产品以外，在保温隔热材料方面，公司与控股股东将根据中国市场需求情况，引进更高价值的新产品、新技术，提升鲁阳保温隔热产品的盈利能力。

47、2024 年陶纤制品营业成本上升了 1.2 亿，其中燃料、动力成本上升最多，这也是毛利率下滑最主要的原因。这和年报中介绍的几个方面似乎有冲突：1、原材料、电力燃料价格是下降的，2、公司主力产品单位产品能耗较 2023 年是有所降低，3、现金流量表中购买商品支付的现金和支付的运费比 2023 年减少了 1.5 亿。能否详细说下。

答：成本和毛利率受到产品结构因素影响，公司响应双碳政策，持续提升节能减排能力。购买商品支付的现金和支付的运费减少主要受付款周期影响。

48、据 2024 年报，公司在第三、第四季度的营收和净利比较强劲，但内蒙古鲁阳在下半年的净利润同比却下降比较多，主要原因是什么？

答：净利润波动主要受到销售产品结构的影响。

49、今年来公司管理成变动较大，请问近期是否还有变动，计划采取哪些措施稳定管理层呢

答：公司部分高管人员因个人原因离职，公司根据生产经营需要，及时对高管团队进行了增补，高管人员的离职未对公司生产经营造成较大影响。

50、请问，截至 2025 年 5 月 13 日收盘，公司的股东人数是多少？谢谢！

答：感谢您的关注与支持，公司每季度的股东人数将在定期报告中予以披露，请您查阅。

51、总经理您好，公司在 24 年财报上说明，24 年公司在成本控制上取得比较好的成效。但是鲁阳节能一季度营收、净利润同比大幅下降近 30%，毛利率下降 5 个百分点，每股经营性现金流为负，而且是在研发成本大幅下降的情况下，请问是什么原因造成的？公司管理人员离职情况也比较严重。是内部管理问题还是？

答：一季报营收与净利润下滑的主要原因是石化项目类客户延迟开工所致。毛利率变动受销售产品结构的影响。2024 年公司部分高管人员因个人原

因离职，公司根据生产经营需要，及时对高管团队进行了增补，高管人员的离职未对公司生产经营造成较大影响。公司作为国内陶瓷纤维行业龙头企业，在产品品种、产能、设计、服务等方面已建立起明显的竞争优势，在石化、冶金、建材、机械、有色等众多行业深耕多年，“鲁阳”品牌受到客户的广泛信赖。从长期来看，部分中层人员的离职不会对生产经营造成重大影响。

52、Brian Eldon Walker 先生，请问您对于在中国的工作生活上的整体体验如何？文化环境、生活习惯、气候、时差等方面的差异，对您是否会造成负面的影响？这种影响会有多大？尤其是长期工作生活在一个中国的县城（沂源县）中，是否可以适应？鲁阳后续会继续尝试聘用中国籍职业经理人为总经理么？因为您处于总经理的职位上，您的状态势必影响公司整体的运营管理工作，所以比较关心。谢谢。

答：中国有着深厚独特的文化底蕴，在鲁阳节能，积极向上、充满活力的工作氛围让我深受感染。同事们展现出的专业素养与热情友好，极大地促进了团队协作。公司始终致力于构建多元开放的企业文化，为实现股东价值最大化奠定了坚实基础。人才战略上，公司未来人事聘用将以业务需求为导向，打造多元化高素质管理团队，推动公司稳健发展。

53、据 2024 年报，公司陶瓷纤维制品在产量、销量、库存合计吨数较 2023 年下降的情况下营业收入反而略有增加，是否为高销产品的销售占比有所提高？

答：营业收入受产品结构、发货因素等多重因素影响，具体信息请关注公司披露的定期报告。

54、董秘您好，公司内部管理现在是否正常？跟往年相比，新的管理层上来，很少跟投资者沟通，互动 e 上的投资者问答也没有及时回复处理，是这届的管理层架子大，高高在上看不起投资者？还是说公司的管理和各部门衔接出现问题？现在是投资者关于一些公司的问题了解，没办法及时得到回复，甚至是得不到回复。建议公司管理层注重投资者的问答。让投资者能及时了解公司，增加投资者信心

答：公司证券部有专人负责投资者关系管理，并通过电话、邮件、互动易平台及时处理投资者问询；公司十分重视外部宣传工作，通过官网、微信公众号等平台及时向外界传递经营、文化活动等信息，希望社会各界及广大投资者更充分地了解公司发展。谢谢。

55、公司本期盈利水平如何？

答：谢谢关注，具体盈利情况请参考公司披露的定期报告。

56、2025 年一季度营收和利润下降比较多，是需求端下降还是公司自身竞争力下降（公司人员流失，同行实力增强），市占率下降？

答：一季报营收与净利润下滑的主要原因是石化项目类客户延迟开工所致。公司经营业绩受国内外经济大环境、市场需求、市场竞争格局等多方因素影响。

57、今年一季度业绩下滑很多，这是什么原因呢

答：一季报营收与净利润下滑的主要原因是石化项目类客户延迟开工所致。公司经营业绩受国内外经济大环境、市场需求、市场竞争格局等多方因素影响。

58、您好，阅读完上一财年的经营评述后，总体感觉公司今年，仍计划在收入占比最多的低端保温市场上卷成本，而非加速拓展新技术带来更多营收。控制成本或许是公司的强项，但在不增收的情况下，降成本带来的增利空间已经很小。公司前几年预计的中小产能在环保压力下的加速出清预期，没有实现，反而多家有竞争力的企业加大投入。今年一季度财报坠落，在去年四季度表现不错的情况下，显得扎眼。对此，公司有没有更多的补充看法和展望？谢谢

答：公司对降本增效和业务增长并重。对大股东新技术及新产品引进持续进行中，公司通过优化业务结构加速新项目落地。同时公司积极应对市场情况的变化，加强保温市场定价灵活性，维护市场份额。一季度业绩下降主要受到项目进度和市场需求影响。具体进展请关注公司定期报告披露。

59、姚总您好，请问公司 2024 年所得税费用同期大幅增长的原因？2025 年一季度，营收同期大幅下跌但是所得税却同期比较上涨的原因？请问影响公司所得税费用增加的原因后续是否会得到解决和改善？谢谢

答：公司所得税费用波动是受可抵扣费用减少等因素影响。公司始终严格遵守法律法规、履行纳税义务、与主管税务机关密切沟通，确保合规经营。后续管理层将持续关注税收政策导向和优化税务管理。

60、投资公司以来，股价不断下跌，亏损累累，请问今年一季度业绩大幅下降的原因是什么，是否是持续性的，公司业绩什么时候能看到拐点？

答：一季报营收与净利润下滑的主要原因是石化项目类客户延迟开工所致。公司经营业绩受国内外经济大环境、市场需求、市场竞争格局等多方因素影响，经营管理层也在积极采取行动，通过细化管理提升运营质量、生产

	持续改进降低成本、加快大股东技术引进项目落地等一系列措施，全力推进公司继续保持高质量发展。谢谢关注！
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 5 月 15 日