

股票代码：002066

股票简称：瑞泰科技

## 瑞泰科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	参加中国建材集团有限公司 2025 年年度集体业绩说明会的全体投资者、国泰证券巫恺洋、申万宏源傅浩玮、西部证券李华丰、平安证券郑南宏、国金证券陈伟豪、海南信泽私募杨兴仁、中信证券冷威、财通证券朱健；本公司参会人员：公司董事长陈荣建，独立董事余兴喜、郑志刚、李勇，副总经理兼董事会秘书邹琼慧，财务负责人问欢，公司证券事务代表及相关工作人员
时间	2026 年 4 月 3 日 13:30-17:00
地点	深交所上市大厅、“互动易”平台“云访谈”栏目（ <a href="https://irm.cninfo.com.cn/">https://irm.cninfo.com.cn/</a> ）、上证路演中心平台（ <a href="https://roadshow.sseinfo.com/">https://roadshow.sseinfo.com/</a> ）
形式	现场互动+视频直播+网络文字互动
交流内容及具体问答记录	<p>公司领导介绍了公司 2025 年年度工作亮点，以及 2026 年重点工作计划，并与投资者进行了交流，对投资者关注的问题进行了回复，问答的主要内容如下：</p> <p><b>一、如何看待“反内卷”与竞争格局变化，公司的核心壁垒与差异化优势如何进一步强化？</b></p> <p>首先谈对“反内卷”和行业竞争格局的理解。我们认为，行业内提及的“反内卷”，并非排斥正常的市场化竞争，而是对耐材行业当前普遍存在的低端同质化、低价恶</p>

性竞争的有效纠偏，这标志着行业正向高质量、价值型、壁垒化、差异化的良性竞争格局转型。当下，耐材行业下游客户在转型升级追求高质量发展的驱动下，将会更加看重耐火材料产品性能、满足特定工况条件的使用寿命、全生命周期服务以及低碳环保等核心价值，叠加环保政策趋严、行业规范持续完善，中小落后耐火材料产能将会加速退出，行业集中度将稳步提升，优势市场将会向头部大型企业集中，具备核心竞争力的大型企业优势将愈发凸显。

面对这一格局变化，公司将从四大维度持续筑牢核心壁垒、强化差异化优势，跳出低端内卷：

一是强化技术核心壁垒，持续加大研发投入，聚焦特种工况、长寿命、低碳绿色耐材等关键技术攻关，巩固自主专利、核心配方与专属工艺优势，深化产学研及下游龙头联合研发，针对核工业、新能源、特种冶金、半导体等高端应用场景，攻克和解决一批“卡脖子”技术问题，形成优势产品和不可替代的技术方案，打造核心竞争力。

二是推进产品结构差异化，在稳定当前收入规模基本盘的前提下，主动缩减低毛利普通耐材产能，全面向高端化、细分赛道聚焦，重点发力钢铁特种冶炼、有色、新能源、核工业、半导体、石化等高附加值领域，打造公司收入增长“第二曲线”；同时进一步推动商业模式从“单一产品销售”转向“系统整体解决方案”转型，提升客户粘性与盈利水平。

三是夯实供应链与成本壁垒，与原料供应商建立战略合作伙伴关系，进一步锁定上游核心原料长协资源，确保供应链安全和原料成本优势；加强产品技术迭代更新，通过优化技术配方和生产工艺、用后耐材资源循环利用等措施，在满足使用要求的前提下，实现降本增效；同时深化

数智化生产与精益管理，通过效率优化打造成本优势。

四是构建服务与生态壁垒，打造专业的现场技术服务团队，为客户提供窑炉设计、运维诊断、回收再利用等一站式服务，以客户需求为导向，积极主动融入客户日常生产运营，从产品供应商升级为客户战略合作伙伴，同时积极参与行业标准制定，联动上下游构建协同生态，推动与上下游产业链的联合创新，加强产学研力度，巩固行业头部地位。

我们坚信，依托全方位的壁垒构建，公司能在行业转型变革中把握机遇，实现更稳健的高质量发展，为股东创造长期价值。

## 二、2026 年以来下游需求体感如何，如何展望耐材价格走势？

先说说今年以来的下游需求体感，整体呈现明显的结构性分化，传统领域与新兴赛道表现差异显著：

传统下游方面，钢铁作为耐材最大应用领域，据相关机构预测，2026 年粗钢产量相较于 2025 年略有下降，耐火材料整体需求呈现基本稳定稍有下降的状态，需求以存量设备维保、产品替换为主，新增产能需求有限，但特种钢用耐火材料市场需求将不断增长；水泥、玻璃等建材领域，受宏观环境影响，需求依旧处于调整期，相关耐材维持刚需采购。

新兴下游赛道则保持逐步增长的趋势，有色行业近年一直保持稳定增长态势，郑州瑞泰和河南瑞泰产能部分向该领域转型；当前核工业和半导体领域发展迅速，对高纯刚玉砖等耐火材料需求加大，宜兴瑞泰正在向该领域布局；钢铁行业产品结构调整，特种钢用耐火材料需求逐步释放，瑞泰马钢、湘钢瑞泰、华东瑞泰也在逐步向该领域

倾斜资源。

整体而言，2026年开年至今，公司下游需求传统端相对稳定，新兴端有所增长，高端耐材需求持续向好，低端产品需求承压，结构性特征贯穿始终。

再展望2026年耐材价格走势，整体将呈现结构性分化、原料成本强支撑、高端产品稳中有升、低端产品趋于企稳的格局：

成本端，高铝矾土、镁砂、石墨等核心原料受环保限产、资源整合影响，价格呈现较为坚挺的态势，再加上能源、物流成本处于较高水平，为耐材价格提供了支撑。

分品类来看，普通大宗耐材受传统下游需求偏弱，市场处于调整期，上半年将维持低位震荡，下半年随着行业落后产能持续出清、供给端收缩，若下游需求小幅回暖，价格有望逐步企稳修复，但难现大幅上涨；而高端特种耐材，凭借需求旺盛、技术壁垒高、供给稀缺的优势，全年价格将保持坚挺，甚至存在小幅上涨空间，有盈利韧性。

公司在不断调整产品结构，来抵御行业价格分化带来的影响，我们也将持续聚焦高端赛道，把握结构性机遇，全力保障经营业绩平稳向好，也感谢各位投资者的信任与支持。

**三、请问公司对市值管理是怎么规划的？公司目前的合理市值应该是多少？公司是否有回购计划？**

公司一直重视市值管理工作，公司将继续落实“做精玻璃、做优水泥、做强钢铁”耐材业务发展战略，持续强化经营管理，深化三化转型和管理提升，强化创新驱动，加大提质增效工作力度，扎实提升公司核心竞争力，加强与投资者的沟通交流，提升资本市场品牌形象，努力以更好的经营业绩回馈广大投资者。市值是市场对公司经营业绩、发展前景、行业估值等多方面因素的综合反映，受宏

观经济、行业周期、市场环境等多种外部因素影响，具有不确定性。关于回购计划，截至目前公司暂无回购计划，若有相关回购计划，将严格履行信息披露义务。感谢您的关注。

#### **四、公司今年的增长点主要是哪些？**

公司坚持落实“做精玻璃、做优水泥、做强钢铁”耐材业务发展战略，持续强化经营管理。一是继续深耕钢铁、水泥、玻璃传统领域，聚焦“核电、化工、半导体、有色”等新兴领域，努力打造“第二增长曲线”；二是通过提升品牌国际影响力、加强内部协同、深化“三精管理”与“双增双降”、狠抓两金压降，筑牢经营基础；三是通过完善战略实施方案，推进业务整合与转型，加大市场营销支持，优化业务布局；四是持续推进三化建设，以绿色低碳为目标开展科技创新、推进生产基地“绿色+智能”升级，推动行业向智能化、绿色化、融合化发展。感谢您的关注。

#### **五、未来在人才储备方面有何规划？**

为夯实企业发展根基、助力实现企业高质量发展，针对人才培养，核心围绕“引、育、留、用”四大维度，精准发力、闭环推进。一是，引才精准化，公司聚焦主业核心岗位、耐材业务领域，对接高校、科研院所，引进高层次技术人才、经营管理人才和青年骨干，优化人才学历、年龄、专业结构，确保引才适配企业发展需求；二是育才常态化，公司建立分层分类培养体系，对骨干人才开展技能提升、管理培训，对高层次人才提供科研攻关、交流深造机会，推动人才与岗位精准匹配，提升人才核心竞争力，通过坚持多层次、多渠道、多形式的培养体系，持续提升员工的专项技能、职业素养与创新意识；三是留才长效化，公司持续完善激励机制，畅通人才发展通道，尊重人才价值、保障人才权益；四是用才合理化，公司建立了人才动

	<p>态管理机制，不断优化公司优秀年轻人才库，明确储备人才培养目标、考核标准，定期评估人才成长情况，优化人才配置，让储备人才在实践中锤炼本领，为企业发展注入持续动力，促进实现人才与企业共同成长、协同发展。感谢您的关注。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>未涉及</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	