

证券代码：300631

证券简称：久吾高科

江苏久吾高科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-005

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
参与单位名称及人员姓名	国泰海通证券 顾一格；新华基金 朱旭；陆家嘴国泰人寿保险 张睿逸；创金合信基金 陈志超；华泰保兴基金 池嘉莹；光大保德信基金 王霄鸿；泰康资产 朱怡程；建信基金 王旭辉；民生加银基金 汤思懿；国海富兰克林基金 张登科；中银基金 陆远兮；高致投资 曹炎；圆信永丰基金 齐昊麟；招商基金 李文程；南方基金 王珏、苏雨蓝；国泰基金 朱家希
时间	2026 年 9 月 7 日
形式	线上会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、财务负责人：程恒 证券事务代表：江燕
投资者关系活动主要内容介绍	程恒先生简要介绍了公司基本情况及 2026 年半年度公司经营情况 互动问答 1、上半年公司整体解决方案收入增速较快，而吸附剂收入有所

下降，原因是什么？

回答：主要是受项目交付节奏影响，公司项目交付节奏与客户项目执行情况相匹配，去年上半年公司有盐湖股份等大型吸附剂项目交付，对比期吸附剂收入基数较高。整体解决方案营收同比增长125.08%，系受该板块上年同期基数较小等因素影响。

2、上半年吸附分离毛利率同比下降的原因是什么？

回答：主要受两方面因素影响：一是上半年交付量较少，固定成本分摊后单位成本上升，影响毛利率水平；二是市场竞争导致产品价格受到小幅影响。

3、锂盐价格波动会对公司吸附剂产品的价格、销量以及下游需求产生什么影响？

回答：对产品价格的影响方面，公司在定价机制上会考虑锂盐价格波动，并通过技术革新减少锂盐在成本中的影响。对下游需求的影响方面，盐湖提锂项目本身审批、建设周期较长，西藏地区还受气候因素影响可施工时间较短，项目投产节奏本身存在长周期属性，长期布局盐湖项目的企业更倾向于根据自身长期规划安排投资，而非跟随锂价短期波动调整，甚至会在周期低谷加大投入，以便在锂价上升期把握市场机会。

4、公司吉布茶卡盐湖项目、班戈错盐湖项目进度如何？

回答：两个项目均位于西藏地区，且都属于中试线规模，目前尚处于项目审批阶段，进度确实慢于预期，主要原因是西藏地区盐湖项目审批流程复杂、手续耗时长，公司目前也在协助业主完善申报材料和技术资料，推动项目进展。

5、公司在盐湖提锂吸附剂领域的竞争优势及市占率情况如何？

回答：公司凭借在材料研发方面的积累和投入，开发出性能优异的锂吸附剂，并快速获得了藏格、五矿、盐湖股份等盐湖资源客户的

认可。公司是市场上极少数同时掌握吸附剂材料、膜材料技术，可自主完成盐湖提锂全部工艺段装备和工艺包开发的企业，针对盐湖“一湖一策”的特点，公司对盐湖卤水研究深入，可根据不同盐湖的盐分构成、微量元素比例、酸碱度等特性匹配适配的工艺包和材料，工艺适配性强。此外公司还拥有较强的交付能力，能够满足客户交付周期要求。近年来，公司获得国内多个大型盐湖提锂吸附项目，市占率位于行业前列。

6、公司吸附剂业务的竞争格局及未来毛利率预期如何？

回答：国内能规模化供应铝系、钛系吸附剂并承接大型项目的企业不是很多，竞争格局较为清晰。正常价格竞争下，毛利率在 40%-60% 之间属于正常范围。后续公司将通过技术革新，优化制备工艺、迭代产品、降低锂盐等原材料对成本的影响，发挥成本和规模优势，应对价格竞争，维持合理的毛利率水平。

7、公司在固态电解质业务上的进展？

回答：公司正在建设氧化物固态电解质和硫化锂中试线，目前已在与国内头部企业展开合作和送样，反馈良好。

8、公司可转债项目对应的碳化硅、高装填陶瓷膜产品的下游应用场景有哪些，募投项目的进展如何？

回答：碳化硅陶瓷膜主要应用于磷酸铁生产等场景，酸碱耐受性好，运行稳定性高，是公司磷酸铁业务获取订单的重要支撑。高装填陶瓷膜主要面向地表水、自来水处理以及海水淡化预处理场景，自来水处理方面，陶瓷膜出水品质稳定，全生命周期使用成本已降至与有机膜相近，且不存在有机膜的含氟污染、使用寿命短、操作复杂等问题，可适配国内自来水厂升级改造的需求；海水淡化预处理方面，可替代砂滤等工艺，缩短反渗透前的初过滤流程，减少投资，延长使用寿命，可应用于沿海地区、中东等缺水地区的海水淡化项目，同时也可替代有机膜用于工业水预处理场景。募投项目建设周期约 2.5 年，

	公司将同步推进设备采购和产能释放，逐步贡献收入。 9、公司吸附剂产能利用率较低的原因是什么？ 回答：公司锂吸附剂设计产能为 6000 吨/年，是按照全年连续生产的节奏设计的，但实际供货往往需要根据客户订单节奏，有时会出现短期内集中交付的现象。由于吸附剂价值较高，公司不会大量备货，大型项目订单需等待客户下单后再生产，因此产能需要保留充足冗余以应对集中交付需求，自然会存在一定的产能利用率折扣。 10、磷酸铁粉体洗涤业务的增长潜力如何？ 回答：该业务是公司近年来新拓展的方向。随着磷酸铁行业进入新一轮扩产周期，公司此前储备的有机管式膜及碳化硅陶瓷膜膜材料和工艺包在今年匹配了市场需求，合同情况良好，是公司重要的业务增量来源。 11、公司未来的发展战略、成长点是什么？是否有出海计划？ 回答：公司近年来主动进行战略调整，主动收缩低毛利的业务，提升材料类业务占比，回归以材料为主的发展路线。公司未来的成长点主要包括三个方面：一是新产品品类拓展，在原有陶瓷膜、有机膜等分离膜材料基础上，继续布局吸附材料、固态电解质、固相合成载体等新型材料；二是加强应用开发，打开下游市场；三是布局海外市场，重点聚焦南美、中东和东南亚等区域。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 9 月 7 日