证券代码： 002471　　证券简称：中超控股

江苏中超控股股份有限公司

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 （请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	公司实际控制人　杨飞 公司董事兼董事会秘书　陈铖 九方智投研究总监　王德慧 承风金萍私募研究员　谢文豪 淳阳基金合伙人　刘晓薇 华泰证券机构总监　强军 江宁经开区基金研究员　张杰 上海虚空有物股东　张强 中信建投宜兴营业部吴昕黎
时间	2026 年 11 月 10 日
地点	公司会议室
形式	现场调研
交流内容及具体问答记录	**投资者提出的问题及公司回复情况** **1.电缆业务毛利率未来能否提升？** 答：电缆行业价格竞争激烈，净利率约在 1%-2%水平，提升空间有限。特高压产品毛利率相对较好，公司新建的超高压车间已于今年 7 月投产，投产后毛利率略有提升；海外市场毛利率相对更高。电缆为公司基础业务，营收稳定在 60 亿元左右。近年来，公司主动放弃规模扩张，聚焦优化客户结构与提升盈利能力。公司主动收缩民用、地产、低回款散单，当前主要客户为国

	家电网（投标排名前列）以及中石油、中石化、中国电建、中国能建等央企，该类客户企业规模大、履约能力强、商业信誉好。 **2.本次定增的进展及对公司的影响？** 答：定增进展请关注公司公告，募集资金将用于航空航天发动机及燃气轮机高端零部件制造项目、先进高温合金精密成型智能制造技术研发项目以及补充流动资金。补充流动资金到位后，一是可节省财务费用；二是公司将与银行重新议价、要求下调贷款利率，对不降利率的贷款予以归还，此前公司资金紧张时处于被动地位，现在具备了议价能力。募集资金到位后，将进一步增强公司资本实力，同时部分募集资金将用于补充流动资金，为电缆业务进一步注入资金活力，优化公司资本结构，降低资产负债率。 **3.应收账款规模较大，账期与回款风险如何？** 答：公司客户中 80%—90%为国家电网、各省电力公司及大型央企等国有企业，国家电网基本 3 个月付款，信用有保障。按近 60 亿元营业额测算，约 10%质保金对应 6 亿元左右，叠加三个月账期，应收及质保金合计规模较大，但属于持续滚动的经营性占用，实际风险可控。 **4.高温精密铸件产能爬坡期订单交付节奏如何保障？** 答：当前订单饱满、产线饱和。公司在手订单 5,000 余万元，公司主要产品为高温合金机匣类产品，在该类业务具有领先优势。因研发件占用产能与工程资源较大，公司主动控制研发件数量。整体交付节奏与主机厂配套进度匹配，客户对交付速度的要求实际可以协调。 **5.新厂房、设备建设及产能释放进度？** 答：以最快速度扩产是我们目前的工作方针。公司新厂房已建成，部分设备招标已完成、部分设备已采购。高温合金精铸现有产能 100 吨，预计明年年底前扩至 300 吨，向特定对象发行股票实施后，江苏精铸将形成年产 1,000 吨高温合金精密铸件的批

	量生产能力。由于设备有一定的生产周期，同时调试也需要 3 个月左右，我们会从产能瓶颈环节开始，设备分批投放，迅速拉高产能。我们预判燃气轮机结构件仍能保持较好经济效益，公司也会继续在此领域发力。在当前燃气轮机的市场机遇下，我们相信只要有产品，未来产能消化的压力较小。 **6.人工关节业务现状？** 答：人工关节此前供货量较大，国家集采后利润下降，且公司产能紧张，目前已基本停止供货。 **7.进口设备能否国产替代、降低成本？** 答：我详细介绍一下设备配套情况。之前我们已召集国内全品类核心设备供应商，开展技术对接与招标工作。 核心的真空熔炼铸造炉，主要用于等轴晶结构件生产。德国 ALD 设备在运行稳定性、耐用性上具备优势，但目前国内同类设备技术已趋于成熟，完全可实现替代。本次扩产我们在稳生产的基础上，秉持高性价比的原则，优先选用国内头部厂商的成熟设备。 仅有少数设备存在明显进口依赖，核心为压蜡机，目前 MPI 压蜡机的稳定性、精度远超国产设备，该环节我们仍采用进口设备保障工艺精度。而热等静压设备钢研院钢研浩普从上世纪 70 年代深耕该领域，最大设备规格可达 2 米，我们采购的 1.2 米级设备，稳定性、实用性完全满足生产需求。 整体来看，绝大多数核心生产设备均可实现国产替代。全球顶尖的瑞典 Quintus 热等静压设备，虽性能最优、精度最高，但一方面价格昂贵，另一方面由于我们业务涉及军工配套，无法获取出口许可，无法采购落地。从实际生产效果来看，进口 Quintus 设备单炉生产周期约 16 小时，国产设备约 21 小时，二者产出的产品品质完全一致，仅存在生产效率差异。 无论是进口还是国产设备，国内完善的工业配套与我们的技术能力，可保障生产稳定。后续在数控机床、精密加工等环节也将关注大湾区等区域优质供应链，提升募集资金使用效率。 **8.与同业相比，公司的优势在哪里？**

	答：国内高端高温合金精密铸件行业技术壁垒、资质壁垒、客户壁垒极高，参与企业数量少，国内只有少数几家企业具备机匣等大型复杂高温合金精密铸件研制能力，包括图南股份、安吉精铸、钢研高纳及公司等；行业内主要可比企业还包括应流股份、江苏永瀚等，整体呈现“技术门槛高、参与者有限、国产替代空间广阔”的竞争格局。我们主要产品为高温合金机匣类产品，在该类业务具有领先优势。 **9.公司未来的战略方向是什么？** 答：公司目前聚焦于电线电缆、精密铸造两大核心主业，坚定实施双轮驱动发展战略。募投项目航空航天发动机及燃气轮机高端零部件制造项目达产后，预计未来高温精密铸件业务将超过电线电缆业务，成为未来利润的主要来源。未来公司的电线电缆业务会重点选择优质客户，保持其业绩稳定，并适当将资源逐步向航宇精铸倾斜。 **10.当前燃气轮机市场需求火爆，公司燃气轮机订单情况怎样？** 答：目前江苏精铸燃气轮机的客户有青岛中科国晟，公司2025年12月10日披露《关于孙公司江苏精铸获得青岛中科国晟动力科技有限公司订单的公告》，该笔5,155.86万元订单正按客户要求正常排产和交货中。2026年9月5日公司披露《关于江苏精铸签署<战略采购合作框架协议>的公告》，将新厂房设计年产能的不低于30%作为青岛国晟专项预留产能，江苏精铸与青岛中科国晟之间合作规模持续扩大。同时，公司与上海电气也在交流合作，为其提供试制件。 公司当前的策略是快速扩产，在紧抓长江系列发动机业务机遇的同时，将很重要的一部分产能向燃气轮机市场延伸。从市场端来看，燃气轮机产品价格持续上行，今年同比涨幅已达20%

	－30%。 **11.公司在商业航天领域的布局进展如何？** 答：公司已为航天科工等客户提供火箭发动机高温合金部件，如氧泵壳、氧叶轮、推力室顶盖等。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次调研活动不涉及未公开披露的重大信息
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）	无