江西志特新材料股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：投2025—002

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	鹏华基金、建信基金、国泰基金、兴全基金、景顺长城基金、泰康养老、民生加银基金、信达澳亚基金、西部利得基金、前海开源基金、太平基金、德邦基金、东兴基金、圆信永丰基金、海通资管、中金资管、贵诚信托、混沌投资、丹羿投资、源乐晟、泓澄投资、和基投资、开思基金、厚方投资、玄卜投资、五地私募基金、乾惕投资、长江证券、国盛证券、东兴证券、中天国富证券
时间	2025年1月21日
地点	电话会议、腾讯会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：黄萍
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、2024年公司有何积极变化？</p> <p>2024年，公司继续贯彻“1+N”多元化产品及服务战略，持续拓展产品边界，聚焦生产运营的效率提升与质量改进，稳步发展国内市场的同时也大力开发国际市场。公司紧抓“一带一路”倡议带来的发展机遇，在港澳台、东南亚、中东、非洲、南美洲等多个国家和地区深入开拓市场，积极开发新客户，成功构建了国内与国际市场并驾齐驱、多品类协同发展的全新格局。2024年公司整体业务规模实现了稳健增长，海外业务保持了高速增长的发展态势，装配式建筑系列产品产销</p>

齐增，公司新开发的高附加值产品及业务亦逐渐形成规模，公司成功扭转亏损局面，实现盈利。

二、海外业务的主要竞争优势是什么？

公司于2014年开拓海外市场，发展海外业务是公司重要的战略之一，是国内建筑材料行业较早出海的企业，积累了丰富的海外运营经验。公司作为业务涵盖民建及公建领域的综合服务型企业，拥有完善的产品体系，可为客户提供更加全面的产品和服务。此外，公司通过在海外重点市场地区设立子公司及生产基地的本土化发展方式，积极配合与响应客户需求，力求为客户提供更高质的产品与服务，提升了客户黏性。

三、海外销售的产品有多少是在国内进行生产的？国内还是海外的生产成本更有优势？

目前公司海外销售的产品约70%是由国内生产的，在新加坡与马来西亚销售、租赁的产品则大部分是在当地生产基地进行生产、翻新，部分异形产品由国内生产。目前公司国内与海外的生产综合成本差异不大，在海外设立生产基地可以使得公司更迅速地响应客户的需求，更便于客户参观验收，有利于开拓海外市场业务。

四、海外业务的结算货币是什么？回款情况如何？

近年来公司持续加大对国际业务的投入，目前已在全球设立12大生产基地，在32个国家和地区注册了“GETO®”国际商标，产品和服务遍及全球。其中，新加坡、马来西亚及港澳地区主要以当地货币结算，其他国家和地区则主要以人民币、美元进行结算。目前公司海外业务主要以销售为主，海外订单采取先收款后发货的政策，预收货款比例较高，以降低回款风险。海外项目回款按合同履行，合同履行情况良好。

五、关注到公司财务费用较高，后续有无相关调控措施？

公司于2023年发行了可转债，财务费用大幅增加。公司一直积极采取各项措施以控制财务费用，公司将加强应收账款管理与催收力

	<p>度、改善现金流，提高经营质量，并妥善安排财务规划，通过优化长短期债务结构，同时寻求更优质的融资渠道和更低成本的融资方式，多维度降低财务费用。</p> <p>六、铝型材出口退税政策取消以及铝价波动是否会对公司造成影响？</p> <p>目前受出口退税政策影响的主要是铝型材，而公司海外出口的产品是铝模板。公司生产所需主要原材料为铝型材，其采购价格主要包括铝锭价格和加工费。由于公司与铝型材供应商会在一定期间内对加工费约定为固定值，故采购价格主要受铝锭价格的影响。公司会积极关注铝价走势，采取以销定产的经营模式，产品销售租赁价格会随着铝价波动进行相应调价，尽可能锁定原材料成本，平滑铝价波动风险。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>不涉及</p>
<p>日期</p>	<p>2025年1月22日</p>