

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—005

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025年5月12日
地点	公司通过中国证券报·中证网“中证路演中心” (https://www.cs.com.cn/roadshow/) 采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事长兼总裁高渭泉先生，董事兼财务总监李真先女士，董事会秘书黄萍女士，独立董事郭晓红女士，保荐代表人周燕春先生。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、请问管理层，公司未来研发投入的重点方向是哪些？</p> <p>尊敬的投资者，您好！公司将加大对重点领域新材料和新技术的研发投入。重点方向包括：推进铝合金模板系统迭代升级；培育装配式建筑与模块化房屋产品线在海外市场的发展；以及推动人工智能与量子技术在新材料领域的产业应用和落地。感谢您的关注。</p> <p>2、请问公司2024年各业务板块表现和占比分别多少？</p> <p>尊敬的投资者，您好！公司坚定不移地执行“1+N”多元化产品及服务战略模式，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，公司凭借铝模板产品的技术优势与产能升级，模架业务规模稳健提升，铝模及防护平台业务实现收入16.38亿元，同比增长3.95%，占比64.83%；装配式PC构件业务也紧抓绿色建筑发展机遇，产销量同比大幅提升，装配式预制件业务实现收入4.32亿元，同比增长18.69%，占比17.12%。2024年公司境内收入为20.06亿元，</p>

同比增长7.21%；境外收入5.2亿元，同比增长41.85%。感谢您的关注。

3、2024年公司实现盈利了，请问什么时候分红？

尊敬的投资者，您好！公司经董事会审议通过的利润分配预案为：以未来实施权益分派股权登记日的公司总股本剔除公司回购专户股数为基数，向全体股东每10股派发现金红利1元（含税），送红股0股（含税），以资本公积金向全体股东每10股转增4股。公司将在获得股东大会审批后，严格按照各项监管流程尽快实施。感谢您的关注。

4、请问公司目前国内国外业务分别占比多少？

尊敬的投资者，您好！2024年，公司于国内市场稳步发展，实现境内收入20.06亿元，同比增长7.21%，占比79.42%。同时，公司紧跟国家“一带一路”倡议，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，推动境外收入达到5.2亿元，同比增长41.85%，国际市场贡献率显著提高，进一步夯实国内与国际业务双轮驱动的发展格局。感谢您的关注。

5、公司股权激励计划设计了2025年的考核目标，请问如何去达成这个目标？

尊敬的投资者，您好！公司2024年股权激励计划设定了2025年净利润不低于2亿元的考核目标。根据这个战略目标，2025年公司将重点围绕境内外业务协同发展实现经营突破。在国际化拓展方面，公司将深化重点海外市场的属地化布局，依托区域运营中心推动核心产品线及新兴业务板块如模块化房屋、公建产品及装配式建筑等多元化产品的协同出海，持续扩大市场份额，利用境外业务的高盈利特性实现业务规模与盈利能力的协同增长；国内业务则聚焦开发一二线城市、粤港澳大湾区、长三角、成渝等重点区域，重点布局高附加值领域，通过优化客户结构和强化风险管理，巩固模架业务基本盘，结合动态资源调配机制，推动整体业务结构向质量效益型发展。公司将以全球化视野统筹国内外资源，通过技术创新驱动、服务标准升级及运营效率优化，构建可持续发展的业务生态体系。感谢您的关注。

6、请问公司股份回购计划实施完毕了吗，未来是否还会继续实施回购？

尊敬的投资者，您好！为强化可持续发展动能，公司启动“股份回购+股权激励”组合机制。截止2025年1月14日，公司首次股份回购计划实施完毕。本次以集中竞价方式累计回购公司股份5,027,700股，占公司当时总股本的2.0399%，回购资金总额39,997,934.24元（不含交易费用）。回购股份将在未来适宜时机用于员工持股计划或股权激励。感谢您的关注。

7、请问公司在技术研发方面有哪些优势？

您好！公司自成立以来始终重视技术研发，已连续多年被认定为“国家高新

技术企业”，打造了一支技术先进、经验丰富的研发团队。公司研发设计团队具有丰富的建筑专业知识和模架产品设计经验，对模架行业的变化趋势、技术进步及下游客户需求具有深刻的理解，可以持续向客户提供建筑模架系统的整体解决方案。

公司技术竞争力突出体现在紧跟客户及市场需求，能够快速响应客户并提供优质的设计方案，产品设计标准化、精准化程度较高；公司具备自主研发的“全流程管理信息化”ERP系统，公司模板构件设计阶段的自主铝模板配模软件、加固构件设计阶段的GETO背楞自动化系统、三维模型深化阶段的志特三维建模软件、制图设计阶段的背楞及加工图软件，均为公司自主研发，且均取得软件著作权，研发、设计信息化程度较高。感谢您的关注。

8、高管您好，请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。

尊敬的投资者，您好！2024年公司实现营业收入25.26亿元，较去年同期增长12.88%，利润方面实现扭亏为盈。24年净利润8,555万元，归母净利润7,370万元，同比增长262.69%，扣非后归母净利润为4,275万元，同比实现152%增长。感谢您的关注。

9、请问公司海外业务快速增长的原因是什么？主要增量来自于哪些国家或地区？

尊敬的投资者，您好！公司深度践行国家“一带一路”倡议，大力开拓东南亚、中东、中亚、澳洲、非洲、南美洲、欧洲等国家和地区市场。除原在新加坡、马来西亚设立了子公司及工厂以外，2024年以来还在中国香港、中国澳门、沙特阿拉伯及哈萨克斯坦设立了子公司。公司通过积极拓宽产品品类，为客户提供优质、优价、全方位的一站式产品服务，提升了公司的国际品牌影响力，海外业务实现快速增长。从区域贡献看，东南亚市场贡献度最高，港澳台地区次之，中东、非洲、南美等新兴市场共同构成增量。感谢您的关注。

10、请问公司未来在海外市场的开拓计划？

尊敬的投资者，您好！展望未来，公司海外市场拓展聚焦“一带一路”沿线国家，构建全球化业务布局。通过设立境外子公司、组建本土化服务团队，深度对接中资企业海外工程投资建设需求，并强化与当地企业的战略合作。公司将持续优化全球资源配置，推动技术标准输出与本土化运营融合，构建“重点突破、专业运营、全球联动”的国际化经营体系，形成内外双循环协同发展格局。感谢您的关注。

11、海外业务2025年的收入增量主要会来自哪些地区？

尊敬的投资者，您好！公司2024年股权激励计划将2025年境外收入目标定为10亿元，其中东南亚地区仍为核心，依托新加坡、马来西亚子公司及生产基地，正加速拓展菲律宾、柬埔寨等新兴东南亚市场；同时，沙特市场作为中东区域战略突破点，凭借“Vision 2030”计划带来的机遇，正成为公司海外业务值得期待的增长极。感谢您的关注。

12、请问公司2025年有营销开拓计划吗？国内哪些区域是重点开拓区域？

您好！公司营销开拓将继续坚持“大客户、重点城市、客户分类”的策略，通过资源集约化配置强化优质客户战略合作，重点服务具有战略协同效应的高价值客户群体。在国内市场开拓层面，集中力量开发一二线城市、粤港澳大湾区、长三角、成渝等重点区域，通过精准把握不同区域市场的政策导向与需求特征，形成多维度市场覆盖能力，持续提升核心区域的市场渗透率和服务响应效率。感谢您的关注。

13、请问2024年公司铝模业务毛利率上升的原因？

尊敬的投资者，您好！2024年公司铝模业务毛利率为30.05%，较上年同期提升5.03%，该指标提升主要得益于两大主要驱动因素：其一，海外铝模板业务毛利率高于国内同期水平，随着公司境外收入占比的结构性提升，有效拉动了整体业务毛利水平的改善；其二，公司通过构建全流程成本管控机制，实施生产流程优化、原地转场调拨及模板简易翻新再利用等运营措施，提升铝模板周转效率。上述战略布局与运营管理的双重优化，助力铝模板业务显现经营质量改善成效。感谢您的关注。

14、2024年公司现金流有明显好转，主要原因是什么？

尊敬的投资者，您好！2024年公司经营活动现金流净额为3,060.78万元，同比增幅达106.44%，呈现显著改善态势。这一积极变化主要源于两大战略举措：其一，全球化业务布局的结构性优化，海外业务营收占比持续提升，依托“先款后货”的结算机制，有效强化了公司整体现金流储备；其二，针对国央企客户回款周期延长趋势，公司主动调整客户结构，积极拓展具备优质资质的民营企业客户群体，并在商务条款中强化预付款比例管控及付款节点管理，同步建立客户信用动态评估体系，系统性提升资金回笼保障能力。感谢您的关注。

15、作为制造型企业，请问公司在数字化、智能制造方面的投入和进展？

您好！作为国内领先的绿色新型建筑企业，公司以“科技赋能+绿色发展”双引擎驱动数字化转型。公司自主研发的“领导驾驶舱”数字化运营决策系统、“数智工厂实时运维管理平台”、“全流程管理信息化”系统、“工业化设计”系统、

“VR 虚拟远程验收”系统、“物资编码扫码管理”系统和“智能制造系统”六大核心系统，构建覆盖研发设计、生产制造、供应链管理到技术服务全价值链的数字化闭环体系。

同时，公司依托自主创新研发的智能制造系统，搭建了贯穿全工序无人自动化操作的智能产线。公司已通过数字化转型L8评级认证，在智能装备集成、数据协同管理、技术创新应用等维度建立完整评估体系，成功斩获国家级“数字化转型L8贯标奖”，标志着公司在智能制造能力成熟度、数字技术融合应用等维度达到行业领先水平，充分释放新质生产力价值。感谢您的关注。

16、能否具体介绍一下，2024年公司在产品拓展方面的进展？

您好！公司坚定推进“1+N”核心战略体系，在巩固模架系统优势的基础上，加速拓展绿色建筑产品生态链。2024年，公司铝模业务保持行业领跑态势，服务网络覆盖广度与深度进一步增强。公司同步加速拓展绿色建筑产品体系，围绕装配式建筑技术革新，新开发模块化房屋、钢结构产品系列，形成标准化、可复制的技术解决方案，并可提供“绿能未来居”一站式家庭能源解决方案。此外，公共建筑产品领域持续发力，在多个重点工程实现应用，开辟业务增长新空间。感谢您的关注。

17、公司业务对建筑业依赖性较强，如何应对宏观经济波动可能带来的风险？

您好！公司将积极关注宏观经济周期和行业政策发展趋势，及时调整公司经营策略以应对宏观市场变化。同时，公司将把握行业机遇，积极开拓现有优质存量市场，提高产品的市场占有率；公司将积极响应“一带一路”倡议，参与“一带一路”建设，逐渐深化海外业务布局，进一步扩大公司市场份额和品牌影响力。此外，公司将积极探索新材料领域的产业应用和落地，为公司可持续发展提供创新引擎。感谢您的关注。

18、高管您好，能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？谢谢。

您好！当前行业整体发展受到宏观经济环境、政策导向及市场需求等多重因素影响，公司会持续关注宏观经济及行业动态，积极应对市场变化，聚焦于自身业务优化和核心竞争力提升，确保稳健经营。感谢您的关注。

19、看到公司近期围绕“AI+量子计算”做了一系列布局，请问公司在这个领域的规划是怎样的？

您好！公司近两年开始着手布局新兴材料研发领域，最终锚定“AI+量子计

	<p>算”材料研发新范式方向。在深入考察国内科研生态后，发现中科大在量子算法、AI、机器人自动化实验这几方面国内都非常领先，孵化了一些优质的标的，同时合肥也坐落了微尺度研究中心、精准智能化学实验室这些国家级的实验室。我们希望打通这些产业资源，塑造一个通过前沿范式进行新材料研发的平台，既可以自研产品管线、又可以与各领域的龙头企业合作联合进行前沿材料的突破共享收益。感谢您的关注。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	不涉及
日期	2025年5月13日