

# 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2022—001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议</u> ）
参与单位	国信证券、长城证券、远致瑞信、圆信永丰、永赢基金、西南证券、万家基金、泰康资产、交银施罗德、建信保险、基厚投资、广东向上、格力投资、东方阿尔法、博林投资、中庚基金、东方基金、南方基金、金元顺安、博道基金、浙商基金、兴业基金、浦银安盛、嘉实基金、景顺长城、睿远基金、兴银基金、建信基金、汇丰晋信、富国基金、九泰基金、融通基金、玖阳投资、源乘投资、敦和资产、金广资产、英大证券、西部证券、民生证券、国华兴益、中信保诚、敦和资产、中银基金、九泰基金、兴银基金、中欧基金、华泰柏瑞、中科沃土。
时间	2022年4月26日 9:00-12:00, 14:00-17:00 2022年4月27日 9:00-12:00, 14:00-17:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	财务总监：王卫军    董事会秘书：温玲    法务副总监：黄萍    证券事务代表：廖峰
投资者关系活动主要内容介绍	交流问答：  1. 请问当前行业竞争格局具体有哪些变化，公司在这个过程中会采取怎么样的措施？  2021年，受需求波动和成本上升的双重挤压，全年行业发展波动明显。原材料价格上涨，后进入及新进入的铝模公司因物资积累储备不够，增加新材料压力较大，导致行业进入门槛提高，且部分小微企业选择退出，行业集中度进一步提升。

面对行业出清态势，公司管理层根据市场发展趋势，合理布局产品服务，聚焦高质量发展，积极扩展市场广度和深度。产品策略方面，公司未来将依托“1+N”一站式服务战略模式，为客户提供优质、优价、全方位的一站式服务，同时公司也将以信息化技术为依托，运用行业大数据、人工智能和物联网技术，打造全产业链生态系统，积极推动传统建筑向绿色智慧建筑革新转型；产能布局方面，公司去年通过投资新设全资子公司等方式，在海南、重庆等地自建生产基地，在江门、湖北也将继续新建厂房，未来都会陆续投产、释放产能，同时公司通过加盟合资的方式，结合当地优质管理团队，先后设立了甘肃志特、广东凯瑞两个合资公司，也进一步完善了公司的产能布局；市场开拓方面，公司现依托国内国际市场双轮驱动，国内项目主要集中在一二线城市、粤港澳大湾区、长三角地区等，国外与马来西亚、新加坡等当地多家建筑施工企业也建立了长期互信的合作伙伴关系。

**2. 一季度的房地产政策放松对公司下游需求的影响如何？公司项目受疫情影响如何？**

随着房地产政策的放松，公司项目需求也在逐步增加，公司目前在手订单比较饱和；一季度主要受疫情影响，项目施工进度有所放缓，导致收入确认存在滞后性。

**3. 公司去年出租率同比情况如何？**

截至 2021 年末，公司结存的可用于出租模板数量达到 232.78 万方，其中已用于出租的数量达到 174.43 万方，出租率为 74.93%，相比 2020 年同时期略有回升。

**4. 公司的产能规划如何？**

公司在建的基地主要是重庆志特、海南志特、江门志特二期、湖北志特二期等，预计今年也都会陆续投产。

**5. 公司研发费用支出主要是哪些，它在公司的整个业务**

### 链条里面主要体现在哪些关键的环节？

研发费用主要体现是研发设计人员的薪酬支出。2021年末，公司研发设计人员为387人，工作内容主要是对产品的研发、设计，以及业务管理系统的开发维护。一方面，铝模租赁行业全流程业务链条长且复杂，对公司精细化管理要求较高；另一方面，公司去年防护平台及装配式PC业务逐步放量，公建产品的渗透，对研发设计人才需求增加。

### 6. 公司防护平台业务的商业模式具体是如何操作的？

#### 去年同比增长速度较快，主要原因是什么？

公司防护平台业务开发主要与公司铝模系统产品配套使用，防护平台项目由公司进行专业分包，项目分包方负责产品研发生产、交货到承包人指定地点、指导防护平台安装提升及拆除、产品退场回收等。项目完成后，公司将防护平台产品收回回厂进行翻新、检修检测后再用于新的项目。公司与客户的工程计量方式，因不同项目客户需求，一般按防护平台产品的围护面积、防护平台机位数量、外围围长长度等计算。2021年末，公司防护平台营业收入实现1.31亿元，占公司营业收入8.85%，营收同比增长124.98%，主要原因为2020年防护平台业务仍属于前期投产推广阶段，2021年防护平台产品逐步搭配铝模产品协同签单，业务量较快增长。

### 7. 铝价上行对于公司成本端的影响如何？

公司主要业务为铝模租赁，目前已有约230万方的铝模板保有量，在铝价格较高的情况下，我们最大限度的提高旧板的利旧率，同步补充部分新的非标模板，原材料价格上涨对非标模板的影响较大，因为非标模板的成本当期进行摊销，但非标模板占模板量比重较小，同时新购置铝模板的成本按照120次进行摊销，不会全部反应在当期的成本，因此对公司成本端整体影响有限。去年下半年，铝价较高的时候，

	<p>公司采取了多种形式补充模板，包括以废铝与上游型材厂置换新的铝模板（支付一定的加工费），或者向其他铝模厂商收购旧板的形式来补充公司的模板数量，缓解原材料上涨带来的压力。</p>
日期	2022年4月27日