

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2024—003

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（券商策略会）
参与单位名称及人员姓名	诺安基金、大成基金、平安基金、长江证券。
时间	2024年9月5日—2024年9月6日
地点	线下券商策略会（深圳）
上市公司接待人员姓名	证券事务代表：黄萍
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司目前有哪些产品？</p> <p>公司是一家专注于建筑模架系统、装配式建筑PC产品，业务涵盖民建及公建领域的综合服务型企业，产品涵盖铝合金标准层模板、地下室模板、一体化隧道模板、防护平台、爬模、铁公基建筑、装配式钢结构等全系列模架产品，以及装配式建筑PC产品的生产供应，实现了“1+N”一站式服务战略模式落地。</p> <p>二、公司目前各个业务的主要占比是多少？</p> <p>2024年上半年，公司模架产品实现收入73,555.39万元，占营业收入比重64.85%；装配式PC收入为19,933.04万元，占营业收入比重17.57%；废料及其他营业收入为19,939.99万元，占营业收入比重17.58%。</p> <p>三、公司目前的客户结构如何？</p> <p>公司现依托国内国际市场双轮驱动，在国内，公司坚持推行以中建等前十大建筑总包方为主要客户群体的大客户开发策略，该等客户信用状况</p>

	<p>相对较高、收款保障性强、坏账风险低，有利于降低公司的回款风险；在国外，公司与马来西亚、新加坡等当地多家建筑施工企业建立了长期互信的合作伙伴关系。</p> <p>四、公司如何看待目前铝模板在国内的渗透率情况？</p> <p>相比于发达国家，国内铝模产品应用起步时间较晚，近年来，市场渗透率有较快提升。据统计，我国铝模板的中高层市场占有率位于35%左右，而对标发达国家，铝模板中高层占比达90%以上，因此未来国内铝模市场仍有较大提升空间。</p> <p>五、公司海外的业绩情况如何？</p> <p>2024上半年，公司境外收入实现了2.41亿元，同比增长25.71%；公司境外毛利率为39.39%，同比增长6.76%。目前公司在港澳台、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，公司产品在国际市场上获得客户的高度评价和赞许，提升了公司的国际化竞争力。</p> <p>六、公司海外市场未来展望？</p> <p>公司于2014年开始布局境外市场，积极响应“一带一路”倡议，参与“一带一路”建设。随着海外业务布局逐渐深化，海外营业收入由2018年的0.38亿元增长至2023年的3.67亿元，占公司营业收入比重不断提升。公司坚定不移地执行“1+N”多元化产品及服务战略模式，积极拓宽产品品类，加速构建完善的营销网络，以进一步扩大公司市场份额和品牌影响力，保持在行业中的领先地位和竞争优势，构建国内与国际市场并驾齐驱、多品类协同发展的全新格局。</p>
日期	2024年9月9日