

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—001

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	交银施罗德基金、陆家嘴国泰人寿保险、海富通基金、诺安基金、富安达基金、东方红基金、东北证券、东方财富证券、东方证券、中银国际证券、浙商证券、山西证券、链友资本、丹羿投资、守朴资产、中财招商投资集团、上海德邻众福投资管理有限公司、岙夏投资
时间	2025年1月9日
地点	线下券商策略会（上海）
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、公司有哪些产品？</p> <p>公司深耕绿色建筑铝模行业多年，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，公司主营业务是模架一体化、装配式建筑、智能建造服务、模块化房屋等，是行业内较早实现规模化、专业化、智能化，专注于模架、装配式建筑PC产品研发、设计、生产、租售、技术服务为一体的协会特级资质企业。公司铝模系统现已研发出房屋建筑模架产品系列、装配式建筑产品系列、清水混凝土项目系列、铁公基建筑模架产品系列等多项产品系列，相互形成多元化品类布局，为客户提供更加全面的产品和服务。</p> <p>二、公司国内市场竞争格局发生了什么变化？</p> <p>近年来，随着下游需求的波动，从事铝合金模板相关的企业数量逐年呈下降趋势，据中国基建物资租赁承包协会统计，2024年中期全国共有建筑</p>

铝合金模板研发设计、生产加工、租赁承包企业约200余家。公司作为模架行业领导品牌，坚定不移地执行“1+N”多元化产品及服务战略模式，在国内市场稳步发展的同时，还积极向国际市场拓展，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。

三、化债政策对应收账款有何积极影响？

公司以中建等前十大建筑总包方为主要客户群体，随着政府化债政策的落实，预计将提升地方政府的财政支付能力，对建筑企业的应收账款回收和项目建设有积极作用，有助于公司加快应收账款回收。公司将密切关注化债政策动向，与客户保持密切沟通，持续做好应收账款回款的推进工作，积极促进现金流回笼。

四、海外业务的主要区域及发展情况？

公司铝模业务海外以销售为主，目前在港澳台、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。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，在国际市场上获得客户的高度评价和赞许。未来，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。

五、请简单介绍海外业务的竞争优势？

公司紧跟国家“一带一路”倡议，于2014年开拓海外市场，并在2018年建立全球运营总部，是国内建筑材料行业较早出海的企业，发展海外业务是公司重要的战略之一。面对复杂的国际环境和竞争压力，公司积极关注行业政策发展趋势，及时调整公司经营策略以应对外部不确定性带来的挑战，不断优化海外业务结构，努力实现海外业务的稳定增长。截至2024年上半年，公司境外收入实现了25.71%的同比增长。

六、公司目前的战略规划如何？

在“1+N”战略指引下，公司不断拓展产品边界，已在模块化房屋、装配式钢结构、公共建筑产品等领域取得了进展和突破。展望未来，公司将继续深化内部改革，大力开发海外市场，推动高质量发展。公司将继续加大海外市场拓展力度，积极提升公司海外的品牌知名度与竞争力。未来公司将继续为客户提供优质、优价、全方位的一站式产品服务，提高客户

	满意度，增强客户黏性。同时公司也将以精进多年的信息化技术为依托，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。
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1月9日