

江苏隆达超合金股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2025-009

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 type="checkbox"/> 其他：投资者集体接待活动
参与单位名称及人员姓名	长风基金、东方基金、航发基金、长江证券、西部利得基金、鹏华基金、博时基金、中泰证券、汇添富基金、西部证券、华福证券
时间	2025 年 9 月份
地点	无锡
上市公司接待人员姓名	1、陈佳海 董事会秘书 2、蔡晓斌 证券事务代表 3、浦 昱 证券事务助理
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、 签署调研承诺书</p> <p>二、 公司主营业务简介</p> <p>公司是一家专注于高温合金、合金材料研发、生产和销售的高新技术企业。公司高温合金业务包括铸造高温合金和变形高温合金，下游领域应用广泛，包括航空航天、燃气轮机、能源电力、油气石化、船舶、汽车等行业。公司合金管材业务产品主要有铜镍合金管、高铁地线合金管，主要用于船舶、石油化工、电力、轨道交通等领域。</p> <p>三、 公司 2025 年半年度业绩情况介绍</p> <p>2025 年上半年，公司实现营业收入 828,859,923.14 元，同比增加 15.72%；其中高温合金产品营业收入 569,294,174.60 元，较上年同期增长 19.84%。实现归属于上市公司股东的净</p>

利润 53,043,233.67 元，同比增加 15.53%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 50,376,160.62 元，同比增加 29.44%。

四、 问答环节

1、公司目前产能规模情况？

答：截至 2024 年末，公司具有高温耐蚀合金总产能 8,000 吨，其中铸造高温合金及镍基耐蚀合金产能 3,000 吨、变形高温合金产能 5,000 吨。预计到 2025 年内，公司高温合金板块将形成年产 5,000 吨铸造高温合金母合金、8,000 吨变形高温合金的产能规模。

2、公司国际化布局是什么时候开始的？进展这么快的原因是什么？

答：公司海外业务的快速增长，主要得益于多年来在国际化布局上的先发优势。公司从开展高温合金业务以来，与国际知名大客户建立了多年的稳固联系。基于这一优势契机，公司紧抓海外市场发展机遇，进一步扩大海外业务规模，并通过设立海外子公司和生产基地（新加坡、马来西亚）来持续推进国际化布局，逐步构建全球市场影响力，持续提升公司整体盈利水平。

3、国内及国外产品定价是否有差异？

答：公司销售定价主要采取产品成本加成方式，即以电解镍等金属现货市场价格为基础，上浮一定比例的加工费，同时参考市场行情、客户的需求量、是否长期客户、付款条件、战略合作等因素予以适当调整。但是，随着市场的供需变化，海外业务规模效应的逐渐体现以及产品结构、客户结构的逐步优化，公司海外业务毛利率较国内业务会高一些。

	<p>4、海外生产基地产能及建设进度情况？</p> <p>答：目前，新达马来西亚公司已完成相关建设用地的购置程序及登记备案手续，并已通过地质勘探及环评报批等手续。公司聘请了专业设计机构完成了主厂房和配套设施的总体规划方案，并已开工建设。公司马来西亚生产基地建设项目总设计年产能为 50,000 吨，其中：铸造高温合金母合金年产能为 1,800 吨，耐蚀合金（非真空）及特种合金年产能为 48,200 吨。</p> <p>5、国际客户认证需要多长时间？来认证的是终端客户还是机家厂？</p> <p>答：到公司来认证的国际航空客户以终端用户为主，首次认证周期较长，一般需要 2-3 年左右的时间，有合作基础的新项目认证一般在 1 年左右；国际燃机客户的认证以直接用户为主，认证周期一般需要 1-2 年左右的时间。公司在航空航天、燃气轮机、油气石化、汽车涡轮等领域已成功进入多家国际知名客户的供应商体系。</p> <p>6、海外航空航天方面，主要的客户有哪些？</p> <p>答：海外航空航天方面的主要客户有赛峰、罗罗、柯林斯宇航、霍尼韦尔、ITP 等。</p>
附件清单（如有）	
日期	2025 年 10 月 9 日