

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：2026-006

| | |
|---------------|---|
| 投资者关系活动类别 | <input 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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他： |
| 参与单位名称及人员姓名 | Vision Point、China Re Asset Management(Hong Kong)、Polymer、BlackRock、Hel Ved Capital、东方资管（香港）、Willing Capital、Greenwoods、Arrowpoint Investment、China AMC、SMAM、Aspex Management |
| 时间 | 2026年7月2-3日 |
| 地点 | 香港及线上 |
| 上市公司接待人员姓名 | 证券事务代表 蔡晓斌 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>一、 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>二、 公司2025年年度及2026年第一季度业绩情况介绍</p> <p>2025年度，公司实现营业收入1,850,500,760.38元，同比上年同期增加32.99%，其中高温合金产品营业收入132,254.05万元，较上年同期增长47.46%；实现归属于上市公司股东的净利润74,030,376.44元，同比增加11.97%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润</p> |

64,128,211.51 元，同比增加 44.49%。

截至 2026 年 3 月 31 日，公司实现营业收入 56,668.71 万元，比上年同期增长 64.75%，其中高温合金产品营业收入 41,631.12 万元，比上年同期增长 84.21%；实现归属于上市公司股东的净利润 4,757.35 万元，比上年同期增长 66.70%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 4,376.25 万元，比上年同期增长 53.00%。

三、 问答环节

1、目前与公司签订长期协议的客户有哪些？

答：公司目前已与多家高温合金海外客户赛峰、罗罗、柯林斯宇航、霍尼韦尔、ITP、贝克休斯、Doncasters、斯伦贝谢、卡麦隆等签订了相关长期供货协议。

2、公司燃气轮机板块的产品主要客户是哪些？

答：燃机领域的主要客户有东方电气、万泽股份、江苏永瀚、应流股份、贝克休斯、GE Vernova、西门子能源、安萨尔多等国际国内知名企业。

3、现有产能情况及未来产能规划？如何匹配下游客户需求？

答：截至 2026 年 3 月 31 日，公司拥有变形高温合金产能 5,000 吨，铸造高温合金母合金 5,000 吨产能规模。公司 2026 年年内将有 3,000 吨新增变形高温合金产能的落地。此外，公司马来西亚生产基地建设项目总设计年产能有 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。目前正按照 2026 年底前投产的计划目标，加速推进建设。

公司的产能建设和利用，始终与下游客户的验证进度和订单能见度紧密挂钩，采取“精准规划、分步实施”的审慎策

| | |
|----------|---|
| | <p>略。</p> <p>4、金属原材料价格上涨，对公司是否有影响？</p> <p>答：公司目前通过对主要原材料镍、铜开展套期保值业务，有效规避生产经营活动中因原材料价格波动带来的风险。同时，公司还通过批量采购、合理安排采购时点等多种措施应对其他原材料价格上涨的风险，以降低原材料波动对公司生产经营产生的影响。</p> <p>5、公司对今年上半年经营情况的展望？</p> <p>答：上半年公司整体经营情况良好，国际国内业务有序推进，公司坚持市占率优先的策略，加速拓展市场份额，经营业绩具体情况请关注公司半年度报告。</p> |
| 附件清单（如有） | |
| 日期 | 2026年7月6日 |