

证券代码：001324

证券简称：长青科技

常州长青科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2023002

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（请文字说明其他活动内容）
活动参与单位名称及人员姓名	东海证券股份有限公司 王敏君 中信建投证券股份有限公司 张玉龙
时间	2023年9月15日上午9:00-10:30
地点	长青科技公司办公区
形式	电话会议
上市公司接待人员	总经理 丁静 董事会秘书 徐海琴 证券事务代表 黄飞

交流内容及具体问答记录

1、下游轨道交通需求一定程度上受宏观政策影响，过往高铁建设处于集中建设期，近年来各地地铁建设快速放量。公司如何看待未来国内轨道交通对三明治复合材料的需求，哪些细分领域会成为主要的增长动力？

答：国内轨道交通业务方面，由新造市场和运营维保市场组成，新造市场方面，主要增长动力来自地铁及市域车，高铁建设趋向平缓，总体来看，新造市场细分领域增长将趋向平稳。运营维保市场方面，随着轨道交通车辆保有量的不断提升，上客率的恢复，以及在线动车逐步进入高级检修阶段；城市轨道交通车辆也陆续进入了架修和首轮大修工作，市场容量和规模将不断扩大，可以预见，未来一段时间，该细分领域会成为轨交市场主要的增长动力。

2、建材装饰行业受房地产市场影响，但公司经营的三明治复合材料具有轻量化、节能环保等特点。在公司接洽客户的过程中，下游对这一材料的认可反馈程度如何？如何展望未来渗透率提升的空间？

答：公司建筑领域配套的项目以国内公建项目或城市地标建筑项目居多，与房地产市场存在区别。目前，下游客户对三明治复合材料产品的轻量化、高强度、节能环保、易集成装配等特性，越来越认同，公司产品的应用面越来越广，近年来，逐步向智能工厂及高端厂房细分市场渗透。未来，公司产品在装配式建筑、建筑内装、家具等细分市场具有应用潜力。

3、财务方面，半年报中，轨道交通业务收入下降但毛利率提升，建筑装饰业务收入大幅提高但毛利率下降，主要的影响因素是什么？原材料波动对公司毛利率造成影响，公司在与客户谈判时如何尽可能地稳定毛利率？

答：（1）轨交业务方面，今年上半年部分项目受客户交付计划

的调整，延缓交付。毛利率的提升主要是原低毛利率项目已执行完毕。

(2) 建筑装饰业务毛利率波动方面，系由于产品定制化程度高，各项目产品结构、复杂程度不一样，毛利率属于在正常范围内波动。

(3) 对于原材料价格波动对毛利率影响方面，目前原材料市场价格波动幅度较小，对产品毛利率的影响较小。

4、未来三明治复合材料是否有新的细分应用方向，或者产品结构升级的趋势？公司正在拓展特种车辆、船舶邮轮领域客户，主要的挑战和切入点在哪里？

答：公司持续深耕三明治复合材料产品研发、生产、制造，进一步深挖轨道交通及建筑装饰领域的应用，将积极响应国家节能环保、绿色低碳以及轻量化、装配化的产业政策，通过技术和设备的升级，不断研发新产品，大力发展模块化、装配式产品，拓展特种车辆、高端游轮等新兴市场应用领域。

5、海外方面，阿尔斯通是公司的重要客户，未来如何进一步推动合作的深化？

答：在与阿尔斯通十几年的合作过程中，公司的产品质量、及时交付率和服务，获得了客户的高度认可，公司是阿尔斯通三明治轻量化复合材料领域的模块化地板、加热地板的中国唯一供应商，未来，公司对阿尔斯通的供货规模有望获得提升。

6、公司官网展示了公司产品在德国、瑞典、沙特等多地的工程应用案例，未来如何进一步推动出海扩展？上半年海外收入同比下滑的原因，如何看待下半年变化趋势？

答：海外市场方面，在保持好与阿尔斯通的战略联盟合作的基础上，进一步拓展海外其他车辆制造商的订单。上半年海外收

入有所下降，主要系项目构成及交付周期等因素的影响。未来随着项目构成的变化，销售收入会有所提升。

7、公司主要通过招投标和谈判获取订单，通常从谈判到确认收入的周期是多久？

答：每个项目的建设周期存在差异性。

8、公司产品定制化特点较强，如何建立快速反应的研发、生产体制以适应客户需求？行业内非标产品较多的特点，是否也意味着头部企业有较强的壁垒优势？

答：为了适应客户需求，公司推行项目管理制度，引导研发、生产部门快速响应客户的定制化需求。

公司的竞争优势主要体现在丰富的项目实施业绩和经验，集前期设计开发、中端技术服务、生产制造以及后期检验检修于一体的等综合服务能力，以及产品质量、品牌等方面的竞争优势。

9、公司在建筑内装产品、涂装模块有所布局，相较于轨交项目主要面向 B 端，建筑内装市场需要迎合终端消费者家装潮流，公司对该领域未来规划如何？

答：公司目前轨交和建筑领域项目都是面向 B 端，建筑领域内装或家装市场的拓展，目前也是主要面向 B 端。

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	公司不存在应披露而未披露的重大信息。
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无。