

证券代码：002318

证券简称：久立特材

浙江久立特材科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：102

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"/> 其他 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	通过全景网参与公司 2023 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2024 年 5 月 13 日 (周一) 下午 15:00~17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台” (https://ir.p5w.net)
上市公司接待人员姓名	董事长 李郑周 董事会秘书 寿昊添 财务负责人 章琳金 独立董事 赵志毅
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、请问李总：久立欧洲公司规划如何运作？欧洲公司承接的订单是否均是在欧洲公司生产？还是说欧洲承接的订单中复合管在欧洲生产，不锈钢管仍然在国内生产？欧洲公司和国内公司如何协同运作，希望能详细解释一下</p> <p>您好,该合同为公司下属全资孙公司 Eisenbau Krämer GmbH（简称“EBK”）承接的日常经营性合同，由 EBK 按合同约定为采购方制造和交付高质量产品，从而满足采购方的项目使用要求。如上述合同顺利履行将有利于进一步提升公司复合管综合业务的产品开发、生产以及客户开拓能力，增强公司国际市场上的品牌影响力和综合竞争力，谢谢。</p> <p>2、公司计划深耕主营业务并拓展国内外市场，具体在哪些地区或领域有重点拓展计划？如何利用现有优势打开新市场，提</p>

高市场份额？

您好，公司将继续坚守主业，同时紧跟行业发展的步伐，密切关注下游客户的技术需求，布局稳定增长且具前瞻性的领域，加大研发投入，推进材料和技术等方面创新，持续改进生产工艺，优化现有检测技术，以更优的技术和质量优势赢得国内外市场的认可，建立并维护与客户的良好关系，同时公司也会继续寻找合适的项目、与公司产业链上下游相关且与自身未来发展契合度高的标的，扩大在国际市场的业务，以适应市场的变化和新兴领域的需求，进一步激发公司可持续的增长潜力，谢谢。

3、请问李总：根据本期财报应付职工薪酬-本期增加的数据，本期人均工资总额粗略计算为 19 万（不含个税），2022 年同期为 16 万（不含个税），请问在股份支付之外，人均工资总额大幅上升的原因是什么

您好，公司职工薪酬主要包括工资、奖金、津贴和补贴、福利、社保等，23 年人均工资同比上升主要是在保持全体员工薪酬增幅及福利水平外，本期新增久立欧洲公司人员所致。感谢您的关注，谢谢！

4、请问李总：本期合金公司营收 10 个亿，净利润不到 200 万，相较 2022 年盈利情况大幅下滑，而且就目前合金公司的净利率水平而言，跟公司之前描述的“关键一步”相差甚远，根据公司披露的营收及成本构成中合金材料的销售数据来看，合金材料的毛利同比也在下滑，请问合金公司的定位具体是什么，同比变动的主要原因是什么？

您好，合金公司当前拥有国际领先的设备，主要是服务全球工业装备，提供品质更高、性能更强的特种合金材料。目前合金公司在手订单及生产经营均正常，合金公司今年一季度相关业绩数据您可参考公司在巨潮资讯网上披露的《关于为控股子公司湖州久立永兴特种合金材料有限公司提供担保的公告》。当前合金公司大部分的项目主体生产线已投产，产能正逐步释放，资产折旧等固定成本已开始陆续计提。合金公司自设立以来一直是公司整体战略规划中关键的一步，后续久立也将密切关注合金公司项

目的产能和效益释放情况,继续助力合金公司持续稳健地进行研发投入和市场开拓,积极把握新的市场发展机遇,进一步提高合金公司成材率和经济效益。谢谢。

5、公司过去一年取得了较高的业绩增长,请问未来在积极拓展海外市场方面,公司会有哪些举措进一步扩大市场份额和增长潜力

您好,多年来公司通过有效的市场营销和品牌推广,不断提升在海外市场的知名度和品牌形象,与国外客户建立了良好的合作伙伴关系,公司将持续研发创新,以技术和质量优势赢得海外市场的认可,建立和维护与海外客户的良好关系,提供高质量的售后服务。同时公司配有专业团队负责投资事项的整体规划运作,我们仍会积极寻找合适的项目以及与公司产业链上下游相关的标的,后续若有合适的、与自身未来发展契合度高的标的,也可以通过海外并购或战略投资等方式有效地进入并扩大在海外市场的业务,进一步激发可持续的增长潜力,谢谢。

6、您好!请问公司近三年主要产品国内市场的市场占有率是多少?

您好,公司已在行业深耕多年,一直聚焦主业,通过提高自身管理质量和稳步提升经营业绩,同时积累了丰富的客户资源,获取了一定市场份额。未来公司将在维护现有优质客户的基础上积极开拓新客户及新领域,继续以提升公司高端产品的市场占有率作为核心战略目标,谢谢。

7、请问公司除了阿布扎比的复合管订单,在海外复合管订单方面有其他进展吗

您好,2023年度公司复合管产品销售收入3.31亿元,同比上升368%,公司(含新增久立欧洲公司)正积极开拓和布局国内外中高端产品市场。感谢您的关注,谢谢!

8、2024-2025年度是否会继续扩大国外投资及销售规模?

您好,公司将持续聚焦主业发展,增强核心竞争力,同时也会在境内外寻找与主业相关的合适标的。感谢您的关注,谢谢!

9、阿联酋的天然气管道订单是一次交付还是分批次交付,

收入按什么原则确认

您好，公司按合同条款约定分批交付产品，执行新收入准则。感谢您的关注，谢谢！

10、未来5年营收，预计会多少增长。

您好，公司有着明确的短期目标和长期愿景，作为公司管理层，结合当下行业形势、自身经营情况以及未来发展趋势判断，我们对公司十四五末期及十五五的发展充满信心，并正努力为投资者创造更多的效益，谢谢。

11、公司如何确保与投资者的沟通透明度，提升市场对公司的理解和信任？未来有哪些投资者关系管理的策略或计划？

您好，目前公司沟通渠道通畅，您可通过网络提问方式进行提问，也可通过电话等形式直接联系公司董办或通过证券公司行业分析师渠道联系对口研究员对接公司董办，公司也会派专人积极参加行业策略会，谢谢。

12、今年一季度公司取得较好业绩，请问剔除投资收益和去年一季度低所得税影响，公司真实经营增速接近100%，请问展望全年，增速可以期待吗

您好，今年一季度公司主营业绩同比增长主要得益于公司国内外复合管、合金材料以及管件等业务的转型升级及市场开拓，也充分展现了公司“长特优、高精尖”的产品发展战略。公司一直有着明确的短期目标和长期愿景，作为公司管理层，结合当下行业形势、自身经营情况以及未来发展趋势判断，我们对公司十四五末期及十五五的发展充满信心，并正努力为投资者创造更多的效益，谢谢。

13、董事长你好，请问孙公司的订单收益在2024会有部分统计进去吗？

您好，公司下属境外全资孙公司所签的管线钢管供应合同工期系自合同签订日期起至2025年9月，合同履行期较长，期间公司会持续做好经营和管理，积极推动合同顺利有序地履行。从整体来看，该合同对公司业务领域的拓展及经营业绩将产生积极影响，谢谢。

14、作为高新技术企业，公司在社会责任和环保方面有何实践？如何提升品牌形象，增强公众和客户的认可度，对品牌的正面影响？

您好，在多年发展过程中，公司高度重视环境保护、社会责任及公司治理等方面的工作，积极履行上市公司相关责任，充分尊重和维护投资者的合法权益，严格遵守深交所相关法律法规要求，在定期报告中对公司治理、环境保护和社会责任等方面的重要信息进行了披露，可参见公司定期报告中相关章节。公司也十分注重企业的社会价值体现，把为社会创造繁荣作为所应承担社会责任的一种承诺，努力以自身发展影响和带动地方经济并与社会分享公司发展的经济成果。我们希望能通过公司长期稳健发展，来实现顾客、股东、员工与社会共同发展，更好地体现“顾客价值、社会进步、员工前途、股东回报”。后续我们会把理念更进一步融入到经营管理中，不断优化社会责任相关工作，提升公司治理水平，推动公司高质量发展和创造可持续价值，谢谢。

15、请问德国到卡塔尔的大订单开始履行交货了吗？2024的财务报表有机会并表部分利润吗？对贵司今年的利润会有积极影响吗？

您好，公司重大合同进展会按相关细则进行披露，具体信息敬请关注公司的指定信息披露媒体。感谢您的关注，谢谢！

16、请问李总：特冶二期项目，看投资预算近两个亿，高精度超长管项目，投资预算 1.35 亿，李总能否详细讲讲这个项目能否详细讲讲这两个项目

您好，上述项目为公司内部自建项目，符合公司经营发展的需要，从长远来看，对公司持续优化产品结构，提升盈利能力，增强核心竞争力具有一定积极影响，为公司的可持续发展奠定坚实基础，谢谢。

17、请问章总，公司 23 年度报告没有确认中东阿联酋大合同收入，24 年一季度是否有确认该合同收入？确定了多少？是否可以通报下一季度 EBK 和合金公司的营收和利润情况。

您好，感谢您对公司重大合同的关注，具体信息敬请关注公

公司的定期报告。合金公司和 EBK 公司作为公司实现可持续发展战略中的关键一步，通过多年的积淀和市场开拓，我们相信将成为公司发展的重要支撑点。

18、李董事长好，在管理层卓越的管理下，公司业绩近几年取得非常好的成绩。作为股东，深感欣慰并感谢。请问董事长，1. 对后续公司的经营和发展重点规划有哪些？ 2. 对外市场布局上，像去年中东 50 亿的合同大单，是否有类似有市场的延续性？
谢谢

您好，首先感谢您对公司给予的关注和支持。未来公司将继续坚守主业，寻求市场变化和新兴领域带来的需求机会，布局稳定增长且具前瞻性的领域，并持续提高内部效率，进一步增厚利润。对于具体的市场延续性，公司将会根据市场趋势、客户反馈和业务发展情况来制定相应的应对战略，确保战略实施的灵活性和适应性，从而实现公司整体长期稳健的发展。谢谢！

19、公司医用，航电用管销售情况

您好，公司主营业务为工业用不锈钢管及特种合金的管材、管件、法兰、棒材、线材、丝材及管道预制件的研发、生产、销售，产品具备耐腐蚀、耐高、低温等特点，主要应用于石油化工天然气的后端开采、集输，电力设备制造以及其他机械设备制造领域等。此外，公司也会在其他下游应用领域寻找新的机遇与挑战，以此创造更大的价值。还请投资者以公司于指定媒体披露的公告信息为准，切勿盲目跟风，注意自身投资风险，谢谢。

20、公司在 2024 年度，有什么新的投资方向吗？

您好，公司在对外投资方面主要还是聚焦于主业相关领域，并配有专门团队在全球范围内寻找合适的投资标的，谢谢。

21、2024 年是否有股票回购计划

您好，公司目前正在执行股票回购计划，具体进展可参考指定信披媒体，谢谢。

22、管理层对公司二季度业绩展望

您好，公司有着明确的短期目标和长期愿景，作为公司管理层，结合当下行业形势、自身经营情况以及未来发展趋势判断，

我们对公司十四五末期及十五五的发展充满信心，并正努力为投资者创造更多的效益，谢谢。

23、你好！对今年的业绩指引大概多少？

您好，公司有着明确的短期目标和长期愿景，作为公司管理层，结合当下行业形势、自身经营情况以及未来发展趋势判断，我们对公司十四五末期及十五五的发展充满信心，并正努力为投资者创造更多的效益，谢谢。

24、请问对今年的业绩展望怎样？

您好，公司有着明确的短期目标和长期愿景，作为公司管理层，结合当下行业形势、自身经营情况以及未来发展趋势判断，我们对公司十四五末期及十五五的发展充满信心，并正努力为投资者创造更多的效益，谢谢。

25、今年公司有没有新增产能

您好，公司目前具备年产 20 万吨工业用成品管材（含不锈钢管、复合管和部分特殊碳钢管）、1.5 万吨管件和 2.6 万吨合金材料的生产能力。后续如有具体新增产能项目计划，公司将根据相关规则进行审议并公告于指定信息披露媒体，谢谢！

26、如何看待不锈钢管材行业未来的技术趋势？公司如何持续投入研发，确保产品创新和高附加值，保持技术领先和市场竞争能力？

总的来说，不锈钢管材行业的未来技术趋势将是一个多元化、智能化、环保化和个性化的发展方向。公司会紧跟技术发展的步伐，密切关注下游行业客户的技术需求及行业发展趋势，加大研发投入，推进材料和技术等方面创新，持续改进生产工艺，优化现有检测技术，进一步提高产品的生产效率和产品质量，同时也将加大智能制造和自动化生产线的应用，提升自身整体技术水平，以适应市场的变化和新兴领域的需求，谢谢。

27、请问章总：2023 年合并范围新增有欧洲公司，久立材料。但是在固定资产附注中本期增加金额“企业合并增加”合计才 1300 万，难道久立欧洲及其下属各子公司没有实体资产吗？

您好，公司通过股权收购取得久立欧洲公司，截至收购时点，

久立欧洲公司无实体资产。感谢您的关注，谢谢！

28、请问李董，能介绍一下公司目前供应核电特种钢材的产能吗，最近几年核电的批复也有所增加，公司在核能核电领域市场占有率如何，谢谢

您好，近几年核电下游领域景气度较好，目前公司核电相关产品品类较多，在手核电订单中除部分产品由专用生产线生产以外，大多数核电传统品类产品可由通用产线生产。随着核电重启及国产化的推动，公司作为国内核电典型产品的主要供应商之一，会继续努力提升该领域的市场占比，谢谢。

29、公司的利润分配政策是如何平衡股东回报与公司发展需要的？未来是否有调整分红政策或增加股东回报的计划？

您好，公司的利润分配政策是综合考虑公司当年经营利润、可分配利润、未来投资计划、回购措施以及股东回报等一系列因素后得出的，未来若有调整计划，我们则会根据规则履行相应审批及公告程序，谢谢。

30、请问章总：本期合同负债中有近 14 亿的中东项目的预付款，但是根据本期其他流动负债中待转销项税的期初期末对比，其比例明显反应出缺少中东大合同预付款对应的待转销项税，请问是什么原因？

您好，该合同属于久立欧洲公司出口免税范围，无需缴纳增值税，故该合同期末预收款项不存在待转销项税。感谢您的关注，谢谢！

31、董事长好！公司 2023 年的经营业绩令人鼓舞，对您和您的团队表示敬意！我个人感觉年报业绩比前一年有较大增长，但分红增加的幅度不及业绩增长的幅度，不知道公司有没有考虑根据经营业绩进行年中或三季报时再度分红？这是我本人作为个人投资者比较关心的一个问题。谢谢！

您好，感谢您的建议，我们会将该建议提交至董事会进行讨论研究，若有进一步计划我们会根据规则进行审议并公告在指定信息披露媒体，谢谢。

32、请分享对不锈钢管材行业未来发展趋势的看法，公司如何定位自己在行业中的角色？如何利用优势把握行业变化的机

遇？

您好，在国家高质量发展的趋势下，不锈钢管材行业将加速向高端发展迈进，下游行业对不锈钢管的性能要求随之逐年提高，产业转型的发展也给行业带来了更多的需求机会。公司系国内具备较大规模的工业用不锈钢管专业生产企业，多年来专注于主营业务，并积极把握行业变化带来的新机遇。公司将持续投资研发，推动不锈钢管材的材料创新，以适应不断变化的市场需求；引入智能制造和自动化技术，提高生产效率和产品质量，减少人工成本，增强企业的竞争力；减少生产过程中的能耗和排放，以满足市场对绿色产品的需求。公司将明确自身的市场定位，通过提供优质的产品或服务，建立强大的品牌形象，增加市场份额，从而实现长期稳定的发展。谢谢！

33、请问寿总：公司年功奖励基金是如何运作的？对外投资还是到了一定期限发放给员工

您好，公司为了建立长效激励机制，增强员工凝聚力，激励员工长期服务、爱岗敬业的思想，对长期服务于公司的员工按每年工作表现经年终评定考核后，确定每年可享受的年功奖励基金激励额，具体细则详见公司于2010年12月31日巨潮资讯网披露的《可享受年功奖励基金实施细则》。感谢您的关注，谢谢！

34、公司有计划出售持有永兴材料的股份吗？

您好，公司管理层将根据实际情况进行综合考虑，谢谢。

35、请问章总：本期其他收益中“增值税加计抵减”为什么不计入非经常性损益？政策是否会变更，可持续吗？

您好，根据财政部、税务总局《关于先进制造业企业增值税加计抵减政策的公告》（财政部 税务总局公告2023年第43号）、工业和信息化部办公厅《工业和信息化部办公厅关于2023年度享受增值税加计抵减政策的先进制造业企业名单制定工作有关事项的通知》（工信厅财函〔2023〕267号），自2023年1月1日至2027年12月31日，允许先进制造业企业按照当期可抵扣进项税额加计5%抵减应纳增值税税额。同时根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益（2023

	<p>年修订)》，非经常性损益通常包括计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外。以上政策具备一定可持续性，故界定为经常性损益。感谢您的关注，谢谢！</p> <p>36、请问章总：财务费用注释中，每年都有个固定的 470 多万，这是个什么费用？</p> <p>您好，财务费用项目“其他”主要系开具银行承兑汇票、保函、信用证等手续费，该项目根据公司经营业务需求产生。感谢您的关注，谢谢！</p> <p>37、此次业绩说明会只有文字交流嘛 公司是否会分享相关内容</p> <p>您好，目前该业绩说明会是通过文字交流的形式举行，涉及内容后期也会挂网供投资者参考。若您有更多交流诉求可联系公司董办人员，我们会有专人与您对接，谢谢。</p> <p>38、寿先生你好，2023 年公司有准备与私募公司合作，且已开始注资投资科技类公司。但最终取消了该计划。</p> <p>1.不知公司是基于何种考量做出该决定？</p> <p>2. 在多元化还是聚焦本行业的扩展延伸的道路上，后续公司是如何定位和谋划的？谢谢。</p> <p>您好，终止设立基金主要是由于当时设立基金时无法满足部分条件所致，但该举措不影响公司未来继续聚焦主业相关的投资计划的开展，谢谢。</p>
附件清单	无
日期	2024-05-13