

证券代码：002091

证券简称：江苏国泰

转债代码：127040

转债简称：国泰转债

江苏国泰国际集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：20251229

投资者关系活动类别	<input checked="" 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（请文字说明其他活动内容）	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input 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	中信建投证券股份有限公司 中国国际金融股份有限公司 民生加银基金管理有限公司 国泰海通证券股份有限公司 东证融汇证券资产管理有限公司 招银理财有限责任公司 西部证券股份有限公司 财通证券股份有限公司	刘乐文 李熹凌、裘孝锋 刘浩 刘越男、范佳博 曹阳 陈一恺 景高琦、卢梦晓 李浩时
时间	2025年12月29日 14:00-15:00	
地点	张家港市国泰大厦28楼会议室	
形式	<input checked="" type="checkbox"/> 现场 <input type="checkbox"/> 网上 <input type="checkbox"/> 电话会议	
上市公司接待人员姓名	董事、副总裁兼董事会秘书：张健 证券事务代表：徐晓燕 合规法务部职员：施宇、高阳	
投资者关系活动主要内容介绍	一、签署《承诺书》 二、调研主要内容 1、近期人民币升值较为明显，对公司经营有没有什么影响？ 答：公司进出口贸易结算货币以美元为主，随着业务规模扩大，美元结算比例上升，汇率波动对公司的进出口贸易业务影响有所增加。但对于汇率波动风险，一方面加大有关汇率波动信息收集的投入，使专业的财务人员能够在外部咨询的基础上对汇率做出独立的判断，能够识别风险点并运用	

有关工具管理风险；另一方面，公司已开展远期结售汇，并根据汇率变动情况适时调整自身经营策略，以应对汇率波动带来的各种风险，降低汇率波动对公司的影响。

2、目前公司供应链服务板块境外产能比例以及产能利用率是多少？

答：公司供应链服务板块的主要产品为服装，该类产品具有非标准化属性。由于服装在生产工艺、客户要求、产品款式等方面存在显著差异，且生产安排受季节及市场因素影响较大，因此难以采用固定产能指标（如吨数）进行简单核算。近年来，公司重视生产基地的建设，在东南亚及非洲等多个“一带一路”关键节点建设货源基地，加快实施海外布局战略，推动公司从“中国供应链整合”向“世界供应链整合”转变。目前，公司海外自有工厂订单较为充足，海外生产基地出口稳步提升。

3、公司未来海外布局的重点是否在中东等国家或地区？

答：公司在国内国际关键点位上进行产业布局，主要依据以下几个维度综合评估。一是该地区的社会状况与政策环境的稳定性，确保生产基地能够长期稳健运营；二是劳动力供给规模、成本竞争力及工作效率；三是港口等基础设施的完备性，确保全球供应链畅通；此外公司也关注该地区的文化融合能力，以支持海外团队的本地化运营与管理协同。

4、公司对分红有何规划？

答：公司自2006年12月上市以来始终重视股东回报，坚持稳健分红政策，已连续19年实施现金分红，现金分红累计金额约48.11亿元。今年以来，公司陆续制定了《估值提升计划》、《市值管理制度》、《未来三年（2025年-2027年）股东分红回报规划》和“质量回报双提升”行动方案，明确在符合分红条件的情况下，2025年-2027年公司每年进行两至三次利润分配，现金分红比例不低于当年实现可分配利润的40%。

未来，公司将继续积极、稳定、持续地回报投资者，让投资者分享公司成长和发展的成果，并维护全体股东的长远利益。

5、公司未来资本开支着重在哪方面？

答：公司将根据自身的发展战略与市场需求变化，规划资金安排。就目前来看，公司未来的资本开支将重点投向海外生产基地的拓展与建设，以支持全球供应链布局和国际化战略的深入推进。

6、公司供应链服务板块各子公司经营范围较为相似，他们之间存在怎样的竞争关系？

答：公司各子公司在长期发展中，通过服务不同区域的客户、运营不同品牌与产品线，形成了差异化的专业团队与业务模式。多年来，公司积累了一批经验丰富、专业能力强的管理运营团队，能够有效响应市场变化与业务需求。公司整体鼓励良性内部竞争，并支持业务团队在市场化机制中持续裂变与成长。

7、公司与主要客户合作是否稳定？

答：公司多年来与主要客户保持长期稳定的合作关系，合作稳定性较高，主要基于以下原因：第一，公司采取“贸工技一体化”模式，提供全供应链一站式服务，并深度参与客户研发设计环节，从而增强客户粘性与服务竞争力；第二，多年来公司积累了一批经验丰富的专业团队，能高效响应客户需求和市场变化；第三，国际主流品牌客户供应商门槛较高，核心供应商格局已趋于稳定；第四，行业本身对客户沟通、品牌理解及合规运营等方面具备较高壁垒，公司已建立成熟的业务体系。

8、公司是否考虑其他战略投资规划？

答：公司将持续聚焦主业的经营发展，进一步做精做强主营业务。在供应链服务业务方面加快推进贸工技一体化融合发展，继续致力于提供全供应链一站式增值服务；在化工新

	能源业务方面持续加强研发创新，不断推动产品升级，提升公司的市场地位和核心竞争力，夯实公司经营能力和可持续发展能力。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
附件清单（如有）	无
日期	2025年12月29日