

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：2025-010

投资者关系活动类别	<div><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input type="checkbox"/>其他：投资者集体接待活动</div>
参与单位名称及人员姓名	西部证券、国富基金、常春藤资产、财通证券、博时基金、中欧基金、广发证券、中信资管、四川发展未来智造基金
时间	2025 年 10 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	<div>一、 签署调研承诺书</div> <div>二、 公司主营业务简介 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。</div> <div>三、 公司 2025 年第三季度业绩情况介绍 2025 年前三季度，公司实现营业收入 1,309,515,755.69 元，同比增长 25.14%；公司实现高温合金产品收入 904,791,990.42 元，同比增长 36.67%。实现归属于上市公司股东的净利润 70,946,290.03 元，同比增加 118.66%；实现归属</div>

于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 66,431,362.21 元，同比增加 46.6%。

此外，报告期内，公司高温合金业务除油气化工领域外，在航空航天、燃气轮机及汽车涡轮领域同比去年都实现了较快的增长。

四、 问答环节

1、燃机领域的主要的客户有哪些？

答：燃机领域的主要客户有万泽股份、江苏永瀚、应流股份、贝克休斯、GE 能源、西门子能源、安萨尔多公司等。

2、燃机国际客户认证需要多长时间？

答：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。公司目前已成功进入多家国际知名燃气轮机客户的供应商体系。

3、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、贝克休斯、Doncasters、霍尼韦尔、斯伦贝谢等签订了相关长期供货协议。

4、毛利率是否有提升空间？

答：公司积极开展精益生产、降本增效工作，产销实现了较好的增长。公司将通过规范完善业务流程、加快推进“数智工厂一体化”、“智能立体仓储”和“精益生产”项目进程等各方面措施，提高运营效率，降低成本，进而提升盈利能力。

5、公司是否有并购计划？

答：公司致力于加强研发创新，保持产品优异的质量，同时兼并收购作为上市公司做大、做强的主要手段，尤其是结合国家政策对这块的支持力度，公司一直在积极研究并购工作，寻找产业相关的优质标的。

6、公司今年股份支付费用是多少？未来是否还会继续开展新一轮的股权激励计划？

	答：公司目前尚在实施中的股权激励计划是 2023 年限制性股票激励计划，根据《2023 年限制性股票激励计划（草案二次修订稿）》中测算，预计 2025 年股份支付费用为 1,230.27 万元。公司后期如有开展新的股权激励计划，将严格按照规定履行信息披露义务。
附件清单（如有）	
日期	2025 年 11 月 3 日