

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：2026-005

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他：投资者集体接待活动
参与单位名称及人员姓名	中邮证券、国海证券、景顺长城、诚通基金、Ishana Capital、招商证券、浦银安盛、广发证券、Point72、望正资产、华泰证券、鹏华基金、开源证券、首创证券、申万宏源、方正证券、东吴证券、安联投资
时间	2026 年 6 月份
地点	无锡
上市公司接待人员姓名	董事长 浦益龙 证券事务代表 蔡晓斌
投资者关系活动主要内容介绍	一、 签署调研承诺书 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。 三、 公司 2025 年年度及 2026 年第一季度业绩情况介绍 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

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 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%。

四、 问答环节

1、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万泽股份、江苏永瀚、应流股份、东方电气、贝克休斯、GE Vernova、西门子能源、安萨尔多公司等。

2、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、海外生产基地的产能规划？

答：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。

3、公司如何保持高温合金业务的快速增长？

答：公司紧抓全球航空发动机及燃气轮机市场增长的机遇，在国际市场方面，深化与赛峰、罗罗、霍尼韦尔、柯林斯

	宇航、贝克休斯、GE Vernova、西门子能源等国际知名航发和燃机企业的战略合作，持续推进多牌号认证工作和长协订单的落地。同时加速推进马来西亚生产基地建设，为国际市场拓展提供支撑；在国内市场方面，收益于商发及燃机国产化，全面覆盖国内航发及燃机核心客户，核心客户包括航发集团、中航重机、派克新材、东方电气、万泽股份、应流股份，为国内业务增长奠定坚实基础。 4、原材料涨价，对公司是否有影响？ 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。 5、公司对今年上半年经营情况的展望？ 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，加速拓展海外市场份额，经营业绩具体情况请关注公司半年度报告。
附件清单（如有）	
日期	2026 年 7 月 1 日