中金公司 | 久立特材三季报业绩交流会

全文摘要

1、短期经营困境与应对措施

• 经营困境与内部调整：2026 年公司面临显著经营压力，此前两年行业内多数企业经营状况相对较好，今年受海外局势不确定性、国内竞争逐步加剧双重影响，公司大部分时间处于“渡劫”状态，核心工作是通过内部调整优化适配当前经营环境，并计划以 2026-2027 年为周期，探索龙头企业维护自身业务稳定的可行路径。当前公司经营压力主要来自两方面：一是 2026 年中东战争爆发，中东作为公司深耕十几二十年的核心营收贡献区域，已积累大量长期合作客户，多年来为公司带来稳定的订单与收益，本次战争对该区域业务冲击极大，直接导致发货延缓、订单延后生产，是今年对公司经营杀伤力最大的板块；二是国内竞争不断加剧，为保障产能得到充分填充、维持基本运转，公司被迫转向承接此前较少参与的国内传统订单。公司判断，2026-2027 年无论是战争期间还是战后逐步恢复阶段，整体需求回暖、新增需求释放的进度都会较以往放缓，因此针对性推出两项调整措施：一是优化海外布局，组建专业团队专攻非中东地区市场，重点开拓中亚、南美、非洲等油气优质区块，覆盖油田、气田、深海 LNG 项目、造船等存在不锈钢管材、特殊不锈钢材料需求的潜在场景，2026 年已在该项工作上投入资源推进；二是打磨内部销售业务人员团队，搭建更完善的团队架构开展市场信息搜集等工作，提升团队专业能力以适配新市场拓展需求。

2、中长期战略与业绩展望

• 核心竞争力与中高端战略：当前工业不锈钢管市场已有部分小型转型企业进入，传统产品价格愈发透明，不同企业的产品合格率、材料稳定性把控能力因沉淀年限、经验积累差异存在明显区别。久立自 2000 年代引进最先进的挤压设备线以来，生产线布局始终对标国际竞争视角，大量生产设备从海外采购，打造高标准生产线；成本原本并非公司核心优势，但近年持续推进生产线自动化升级，吨加工成本自 2025 年到 2026 年已有所改善。2026 年公司重点强化成本把控，当前常规产品赛道竞争激烈，无中高端布局的企业多陷入价格战，公司将依托多年积累的品牌口碑与生产规模优势，优先争取优质、非亏损的订单；中高端产品赛道竞争格局较好，公司将延续十几年前的战略布局，绑定院士人才资源、开展国家专项课题合作，加快推动中高端材料纳入客户采购方案，中高端业务推进不受战争影响，将加大资源投入力度。公司重点布局油气、核电（核三代、核四代、核聚变）、航空核心赛道，航空领域覆盖国内商发、商飞客户，同时推进赛峰、罗罗、霍尼韦尔等国际航空客户的发动机油路管、发动机内部其他管材、机身不锈钢及特殊合金材料的布局；公司将结合自身推进节奏与下游客户采购进展，持续提升每年接单量。十五五（2026-2030 年）期间，2026、2027 年为公司调整期，经营压力相对较大；2027 年下半年至 2030 年，现有在手订单将逐步交付，可有效缓解经营压力，公司目标在行业困境中打磨自身韧性，实现持续稳定成长。

• 季度业绩表现与短期展望：2026 年三季度业绩较二季度略有改善，业绩改善的核心驱动因素是公司对当前市场环境、接单规则的适应能力提升，零散的中东订单发货并非三季度环比改善的最大来源。四季度公司将力争在三季度业绩的基础上进一步改善，但受战争局势尚未明朗的影响，暂无法给出明确的业绩预期，整体目标是实现逐季业绩改善。公司认为没有企业能够长期处于顺风顺水的经营状态，此次行业困境将锻炼公司抗风险能力，若能在十五五开局的不利环境下仍实现每年稳定成长，将充分展现公司经营韧性。面对 2026 年的经营困境，公司将深挖内部潜力，夯实基本面，待适配的行业机会到来时释放更好的业绩表现；同时公司期待中东局势尽快明朗，若中东局势出现明确好转，将明显带动公司中东区域在手订单的生产与发货。

3、海外业务收入结构与盈利水平

Remove Demo Watermark from http://www.wancaiinfo.com/pdfmaster

•海外收入结构与毛利：境外收入规模及占比近年呈阶段性波动，主要受大额订单扰动。2025年公司境外收入达 66-67 亿元，占总营收比例为 55%，当年收入偏高主要源于规模达 30 亿元的阿布扎比大单计入境外收入及油气收入口径，拉高了当期境外收入整体水平。2026 年上半年公司境外收入较去年同期萎缩 13-14 亿元，占总营收比例降至 35%，为大额订单影响消退后的阶段性水平。

剔除特殊大额订单影响后，公司境外收入占比可维持稳定。常态化经营下，仅国内生产完成后报关运输至海外的业务板块，收入占总营收比例可达 30%-40%；若将 EBK 收购完成后由 EBK 当地生产出口的收入纳入统计口径，公司整体境外收入占比可达 40%-50%，为境外业务正常运营水平。若无战争等外部不可抗力因素影响，十五五规划期间可维持该境外收入占比水平，这也是公司海外业务布局的重要目标。

中东是公司境外收入的核心来源区域，盈利性优于国内业务。当前中东地区贡献的收入占公司境外总收入的比例约为 70%，是境外业务收入及订单的主要支撑。盈利水平方面，中东业务的毛利率较国内业务高 1-2 个百分点，为常规现象。此外，2026 年 2-3 月以来公司整体发运受到较大影响，截至当前运输仍处于不通畅状态。

4、中东业务受影响情况与恢复预期

•中东业务恢复进度与预期：三季度业绩改善并非来自中东发货恢复，当前中东发货并未完全畅通：7 月基本无发货，8 月整月发货量极少，仅 8 月底才逐步开放少量发运通道，9 月货物从发运到客户收货确认、开票的周期较此前延长，整体业务回暖迹象不明显，目前仅恢复至正常水平的 1-2 成，仅陆路往沙特等地区有少量出货。中东地域广阔，当地政治形势、项目重启节奏、最高领导层意向仍存在不确定性，后续业务恢复节奏仍需观望，今年中东业务基本未贡献业绩，是公司海外业务业绩承压最大的一年。公司当前正处于业务恢复阶段，非中东区域的海外业务正在积极开拓、夯实基础，今年已开展多项储备性工作。

5、非中东海外订单与存货情况

•非中东市场拓展与莫桑比克订单：当前行业竞争加剧，过往零散获客的模式难以适配市场环境，公司针对性强化区域拓展团队，加大非中东市场开拓力度。今年 8 月公司接到莫桑比克复合管总包订单，订单规模约 13-14 亿人民币，涉及 2 个复合管品种，计划 2027 年下半年启动生产，2028 年完成发货及收入确认，该订单将为复合管事业部 2027 年下半年及 2028 年的业绩提供明确底部支撑。本次订单由国内复合管事业部与 EBK 协同生产，双方互通生产所需材料，结合碳钢与高端镍基材料的复合工艺具备一定复杂度，对内部协同排产、原材料衔接要求较高，订单预期净利率约 10%，与此前阿布扎比订单盈利水平相当。公司收购 EBK 至今已三年，通过吸收 EBK 技术积累，复合管产品品类大幅丰富，对复合管业务的技术理解显著提升，已具备承接大型高难度复合管订单的能力。本次莫桑比克订单交付完成后，将与此前完成的阿布扎比订单共同形成公司复合管业务的标杆案例，进一步强化品牌口碑，提升后续非洲区域新建项目的拿单概率，公司将重点保障首个标杆项目的交付质量，以此为基础积累后续同类型多批次订单。

•订单储备与存货情况：莫桑比克本次管道系统招标的所有复合管订单均由公司获得，若后续推出二期、三期项目，公司承接同类型复合管订单的概率较高。财务数据方面，三季报存货较年初增长约 20%，合同负债较年初增长约 13%，主要对应延后交付的中东区域订单。当前中东区域业务推进仍存在不确定性，业务人员现场拜访频次较低，主要以邮件沟通为主，现有已锁定的中小订单规模约个把亿，交付周期为 2028 年-2030 年，目前中东在手订单未启动大批量生产，生产及发货节奏需等待客户指令，核心受当地项目停滞、国际运费高企两方面因素影响。关于中东订单的回补预期，海峡通关后预计两三个月内发货将逐步恢复，通

Remove Demo Watermark from http://www.wancaiinfo.com/pdfmaster

关后一个季度左右出货量可恢复至过往正常水平的 70%-80%，对应季度业绩将出现环比改善，盈利水平逐步回归 2022-2024 年常态区间。

6、油气行业格局与盈利水平

• 油气行业投资与竞争格局：2026 年全球油气投资基本持平，国内三桶油资本开支同比增长约 4%，当前油气行业需求整体保持平稳。2025、2026 年油气用管行业供需格局较此前发生明显变化，目前呈现供远大于求的状态，新进入者涌入进一步加剧行业竞争，行业内头部包括武进、久立、常宝，新进入者以青山为代表，市场为争夺有限的下游市场份额普遍采取降价策略，对传统产品盈利水平形成明显挤压。此前市场预期 2026-2030 年全球油气投资规模较十四五开采高峰有所回落，但受地缘冲突影响，各国核心区块开发规划及下游客户需求预期出现变化，目前暂无法判断油气投资是否会出现明显回落，整体判断行业需求仍将保持平稳运行。后续若能对接此前接触较少的新增需求领域，将为企业带来新的发展机会，完成初期项目落地后后续业务拓展将更为顺畅。

• 毛利率水平与恢复逻辑：2026 年三季度单季毛利率约 17%，处于国内特钢行业较高水平，与二季度基本持平，目前仍处于修复通道。从历史数据来看，过往焊管产品毛利率为 23%-24%，2024-2025 年受竞争加剧影响回落至 20%-21%，2026 年上半年进一步降至十几的水平，已处于企业历史较低区间，短期内 2-3 年毛利率难以回到 20%以上的过往高位，当前 17%左右的毛利率是现有竞争格局下企业期望达到的平衡点。

毛利率恢复的核心逻辑为产品高端化、定制化升级，仅依靠常规产品拉动毛利率回升难度较大，效果也并不明显。高端定制化产品无法仅通过采购相同设备实现复刻，需要长期的生产 knowhow 积累、客户资源沉淀、专利技术储备作为支撑，相关技术壁垒需要 5-8 年甚至更久才能被新进入者突破。若中高端产品拓展进度顺利，后续可凭借独有产品能力对接国家专项材料方案、重点项目需求，实现毛利率提升，走出独立于行业的业绩增长曲线，避免随行业波动同步出现业绩下滑。今年企业受中东市场冲击盈利有所承压，后续将持续通过内生产品结构升级实现毛利修复，力争在十五五后半期体现出与同行差异化的业绩表现。

7、非中东区域与航空业务进展

• 非中东其他区域海外布局：北海、东南亚、中亚、北非、南美等非中东区域的客户正处于逐步聚集收拢的过程中，2026 年海外团队赴中东的出行频次减少，未能及时跟上当地的业务机会，因此将更多精力投向其他非中东区域，目前已在多个区域取得一定业务收获，同时突破了部分此前未进入的市场，后续将把握这些新进入市场的潜在发展机会。海外布局方面，2026-2028 年不会将为并购而并购作为核心工作，当前的核心重点是整合久立欧洲公司旗下包括 EBK 在内的孙公司资源，为其赋能新的销售方式、渠道模式及研发创新点，拓展其产品多样性、客户覆盖群体及应用场景，充分发挥收购价值。收购 EBK 的核心价值并非单纯的业绩并表美化报表，第一步可获取招标资质便利，后续更重要的是实现项目协同、互帮互助共同完成项目。

• 航空业务布局进展：航空业务已取得赛峰的供应商资质认可，2026 年上半年正式获得赛峰的资质认可，相关资质主要凭借自身产品质量获得，得到了客户的初步认可，此前两年已经与赛峰有过零星合作订单，2026 年新接的航空业务订单已出现一定进步。当前航空业务供应产品以直管为主，订单规模处于千万级水平，未来将朝着亿级收入的方向发展，力争每年新接订单规模同比提升，市场提及的 2030 年实现 2-3 亿营收的预期目前暂不笃定。客户的深度认可需要后续订单交付积累的业绩来验证，暂未提及弯管相关的技术及供应进展。

8、核电与北美业务布局进展

• 核电业务布局进展：核三代业务层面，国家每年按照 8-10 台机组的节奏审批核三代项目，公司近两年在核三代招标中的竞争力持续提升，从此前的对半开份额提升至 2026 年接单份额≥50%，这一成果得益于公司多维度布局优势：一是生产与服务端稳定性获客户认可；二

Remove Demo Watermark from http://www.wancaiinfo.com/pdfmaster

是公司在核电领域做了较多延伸布局，集团及特材板块均有参股核电相关项目，能够从源头与核电客户实现深度绑定，提前布局核电新型材料，待下游客户方案落地后可第一时间匹配新材料需求，快速响应市场。四代堆及核聚变业务层面，相关项目目前处于稳步推进阶段，公司很早便切入 ITER 项目，后续陆续参与了 EAST、BEST、CRAFT、CFETR 等各类大小试验性项目，针对不同项目可提供 1-3 种不等的适配材料，其中在当前市场关注度较高的 CFETR 项目中，公司计划争取覆盖 5-6 种材料，目前正按季度高频跟进客户最终方案的敲定进度，客户最终选择材料的核心评判维度为性能与性价比。当前核聚变相关业务仍处于材料可行性讨论阶段，并未出现进展停滞的情况，预计 2027 年有望取得实质性落地成果，相关业务会有更明确的落地说法。目前核电航空板块的推进导向与上半年相比没有明显变化，CF、EPR 等相关项目都在正常推进中。

• 北美市场布局考虑：北美 OCTG 管市场 2026 年以来景气度较高，截至 9 月当地 OCTG 管价格同比增幅接近 20%，头部厂商 Tenaris 旗下油管厂处于满产提价的状态，除关税影响外，当地市场需求向好也是支撑景气度的核心因素。针对市场关注的北美价格外溢效应及 HRSG 管北美客户合作进展，目前公司对北美相关业务保持关注，正处于谨慎接触阶段，暂未获得大中型订单。公司现有 OCTG 业务已依托前几年的积累拥有相对稳定的市场份额，后续不管是针对美国市场还是其他海外地区的市场开拓，都需要完成充足的前期储备工作，相关布局事宜预计到 2027 年沟通会更为明晰。公司在海外布局层面始终秉持谨慎原则，会综合评估切入新市场的得失，避免因单一领域的布局影响其他现有业务，不会盲目进入新市场，后续会持续跟进相关业务的动态。

9、回购分红与资本开支规划

• 会议流程过渡：进入 Q&A 环节后公布提问规则：电话端参会者需先按话机星号键再按数字 1 发起提问，网络端参会者可在直播间互动区域文字提问，或点击举手按钮申请语音提问。

• 回购分红与资本开支：a. 回购安排：二期回购当前剩余额度约 3 亿，目前仍在持续推进中，仅三季报合规静默期未进行操作；截至 2026 年 9 月底已完成回购不足 1 亿，相关进展将于 11 月公告披露。未来将把回购作为常态化举措，可用于股权激励储备等用途。

b. 分红规划：公司此前伴随业绩成长已将分红比例调整至 50%-60%区间，2026 年虽受 3 月起突发的不可抗力因素影响，仍计划在对未来业绩成长保有信心的前提下，建立相对稳定的分红机制，力争向此前确立的分红比例区间靠拢。

c. 资本开支安排：十五五期间整体资本开支合计不足 20 亿，年均约 3-5 亿，核心投向为中高端产线的布局与研发；此前十四五后半段布局的设备、自动化投资项目，将在十五五期间逐步兑现投入价值。收并购方面持高度谨慎态度，仅会考虑极度优质的标的，目前暂无明确意向项目，收并购相关开支不包含在上述 20 亿的规划额度内。

10、子公司 EBK 运营情况

• EBK 运营与协同：收购 EBK 可增强公司复合管业务竞争力，EBK 被收购前已连续亏损多年，2017-2018 年为其盈利表现较好的时段，2019-2022 年持续处于亏损状态。收购完成后，EBK 可与国内复合管事业部形成业务协同：板制复合管订单交由 EBK 生产可获取更高利润，机械、堆焊类复合管订单由国内事业部完成，双方可协作承接品种更复杂的大体量复合管订单，此前单靠国内业务无法承接的订单现已可落地，公司整体复合管业务的接单灵活性大幅提升。公司明确表示 EBK 不会成为长期业绩拖累，建议投资者无需单独关注 EBK 业绩，应重点关注定期报告中包含国内复合管事业部、EBK 在内的整体复合管板块业绩表现。

订单层面，莫桑比克项目接近一半的订单量由 EBK 负责生产，受该订单拉动，预计 2027 年下半年到 2028 年 EBK 盈利压力将明显减小，2028 年到 2030 年公司也将积极为 EBK 对接更多订单，推动其业绩持续改善。

业务规划方面，欧洲潜在并购项目已暂停推进大半年，目前公司对该项目关注度较低，推进

Remove Demo Watermark from http://www.wancaiinfo.com/pdfmaster

受阻核心原因是牵涉政治等多方面因素，暂无后续推进规划。中东区域业务方面，若后续中东局势恢复情况较好，阿布扎比地区除现有复合管订单外，还有其他业务合作机会。

Q&A

Q：久立特材对 2026 年至 2030 年的经营展望及应对中东局势和国内竞争的策略是什么？

A：2026 年和 2027 年公司处于内部调整优化期，以适应国外局势不确定性和国内竞争加剧。中东市场受战争影响发货延缓和订单延后，公司转向国内接传统订单，导致国内市场竞争加剧、价格透明。公司通过提升生产线自动化和改善吨加工成本来把控成本，常规产品依靠规模和质量优势争取不亏本订单，中高端产品依托人才和国家专项课题推进，不受战争影响。重点关注核电和航空等方向。预计 2026 年至 2027 年相对困难，2027 年下半年至 2030 年随着在手订单交付压力将减缓。三季度业绩环比改善主要源于对现阶段接单的适应而非中东发货恢复，四季度预计在三季度水平上努力改善。

Q：久立特材去年及今年上半年境外收入和中东地区收入的绝对规模及占比情况如何？

A：2024 年和 2025 年因阿布扎比大订单归入境外及油气收入，境外收入占比较高。常态化下，不含 EBK 的境外收入占比约 40%，包含 EBK 后约 40%至 50%。中东地区收入占境外收入的比例约为 60%至 70%。

Q：久立特材中东地区业务的毛利率是否比国内高？

A：中东地区业务的毛利率通常比国内高 1 到 2 个百分点。

Q：久立特材中东地区业务营收相比正常水平恢复情况如何？

A：中东地区业务营收恢复不多，三季度业绩改善并非来自中东发货顺畅。7 月和 8 月基本未发货，8 月底陆续发出少量货物，9 月发货抵达及客户收货确认开票时间较以往更久，整体回暖迹象不明显。

Q：久立特材三季度中东地区业务营收是否仅恢复到正常水平的一至两成，以及未来中东和非中东地区的业务规划是什么？

A：三季度中东地区业务营收恢复到正常水平的一至两成左右。中东未来政治及项目重启节奏尚不确定，今年中东订单贡献较少。非中东地区正努力开拓，今年 8 月在莫桑比克接到约 13 至 14 亿元人民币的复合管总包订单，计划 2027 年下半年启动生产，2028 年交付。收购 EBK 后公司复合管品种和见解提升，未来将把握此类高难度订单机会以建立口碑。

Q：久立特材莫桑比克 LNG 复合管订单的毛利率或净利率水平如何？

A：莫桑比克 LNG 复合管订单的整体净利率在 10%多一点。此前阿布扎比大订单因仅生产板式冶金复合管且客户指定原材料，净利率也在 10%左右。不同订单因生产流程配合不同，利润率会有所差异。

Q：久立特材莫桑比克复合管订单是否由国内公司和 EBK 共同生产？

A：该订单由国内复合管事业部和 EBK 共同生产，双方材料互通。生产过程中涉及碳钢与高端镍基材料的结合，具有一定复杂性，需要双方协同配合以达到每月生产量级指标。

Q：久立特材莫桑比克复合管订单未来是否有进一步追加规模的可能？

A：此次管道系统招标中的所有复合管订单均已交由公司生产。若未来该项目有二期、三期等新开采项目或加放方案，公司获取同类型订单的概率较大。

Q：久立特材三季报存货和合同负债增加的原因，以及中东地区订单在通关后的回补预期如何？

A：存货和合同负债增加部分源于延后交付的订单。中东海峡通关后至少需要一个季度逐步恢复，预计出货量能恢复至以往正常水平的七八成。目前中东业务人员正接收部分 2028 年至 2030 年交付的亿元级订单，但在手中东订单尚未大批量恢复生产，主要因当地项目未启动且海运费较高，需根据客户指令和双方洽谈结果推进。

Remove Demo Watermark from http://www.wancaiinfo.com/pdfmaster

Q：久立特材中东地区业务发货及业绩恢复的时间节奏预期是怎样的？

A：预计中东地区通关后两三个月发货将逐步恢复，当季业绩环比会有较好转变。通关一个季度后，每月出货量有望恢复至以往正常水平的七八成，整体盈利情况预计能恢复至 2022 年至 2024 年的常态水平。

Q：久立特材对当前油气行业下游资本开支及市场竞争格局的感受如何？

A：公司认同当前油气资本开支平稳增长的节奏，但 2025 年至 2026 年因新进入者增加导致供大于求，市场竞争加剧并引发降价，各企业以追求份额平稳为主。原本预计 2026 年至 2030 年油气投资较十四五高峰期有所回落，但受地缘战争影响，各国重要区块及客户规划存在不确定性，目前整体投资相对平稳，公司期盼并能把握新增需求机会。

Q：久立特材三季度毛利率水平及未来毛利率恢复的预期和策略是什么？

A：公司三季度毛利率处于逐步恢复状态。以焊接管为例，毛利率从以往的 23%至 24%降至目前的十几，历史上极少低于 20%。在当前竞争加剧和价格透明的格局下，十几的毛利率是新的平衡点，短期内难以恢复至以往高水平。未来公司将通过产品高端化，依靠技术诀窍、资源和专利积累，在十五五后半期展现区别于同行的业绩和毛利率水平。

Q：久立特材未来毛利率水平提升的核心驱动力是什么？

A：中高端产品进展较快是未来公司毛利率水平区别于同行的最重要原因，单靠常规产品恢复毛利率较为乏力。未来毛利率若能较好恢复，主要得益于公司新材料被应用于国家专项项目或方案中，而非行业竞争减缓。

Q：17%左右的毛利率是否为久立特材在当前市场竞争下的预期平衡点？

A：17%左右的毛利率是公司希望在当前市场竞争格局下达到的一个平衡点。

Q：久立特材在除莫桑比克外的其他海外地区是否有潜在出量订单，以及未来的海外并购和整合规划是什么？

A：公司在北海、东南亚、中亚、北非及南美等地区正逐步收拢客户并取得一定收获。未来海外布局首要任务是向客户讲透产品，同时留意优质标的，但 2026 年至 2028 年不会为并购而并购。当前重点是整合 EBK 等已收购企业，通过赋能研发创新、拓宽销售渠道和应用场景，提升其客户群体和产品多样化，实现协同合作而非单纯的业绩合并。

Q：久立特材在核电四代堆、核聚变以及航空领域的业务进展和未来订单预期如何？

A：航空领域 2030 年营收预期尚不笃定，目标是每年新接订单持续增长，上半年已获赛峰资质认可且今年新接订单有所进步，弯管技术暂未扩张。核电方面，核三代招标竞争力提升，接单份额已达 50%及以上；四代堆和聚变正等待最终应用和材料方案拍定，公司深度参与 ITER、CFETR 等试验性项目，希望在 CFETR 中提供 5 至 6 种材料，目前正与客户探讨材料可行性与性价比，预计 2027 年会有实质性落地进展。

Q：久立特材对美国 OCTG 管市场价格外溢的看法及 HRSG 管等北美市场订单拓展情况如何？

A：公司目前尚未有北美市场特别中大型订单落地，正保持谨慎接触并综合考量多方面因素。现有 OCTG 市场份额相对稳定，进一步开拓需做储备工作。公司在海外布局上保持谨慎，避免因单一市场因素影响整体战略，预计明年会有更明确的进展。

Q：久立特材第二期回购推进情况及用途、未来分红比例展望以及十五五期间资本开支规划是什么？

A：公司第二期回购正在推进中，截至 9 月底已回购近 1 亿元，后续将常态化实施并主要用于人才激励储备。分红方面，公司希望在未来业绩有信心的前提下，将分红比例稳定在 50%至 60%区间。十五五期间资本开支规划总计不到 20 亿元，平均每年 3 至 5 亿元，主要投向中高端产线布局与研发，不包含潜在的收并购支出。

Q：久立特材在欧洲等地的潜在对外并购标的近期进展如何？

A：欧洲等地的潜在并购项目因涉及政治等多方面因素推进缓慢，公司已大半年未进行深入

Remove Demo Watermark from http://www.wancaiinfo.com/pdfmaster

洽谈，目前对此类项目的关注度较少。

Q：久立特材在十五五期间的成长逻辑和业务发展重心有何变化？

A：十四五期间公司主要依靠一两个单品和特殊性订单支撑成长。面向 2026 年至 2030 年的十五五期间，公司希望在开局相对困难的阶段建立新的接单模式和生存技能，成长逻辑将转变为依靠油气、核电、航空及其他新兴板块的全面发展，以减弱市场对油气周期影响的担忧，展现更加全能的业务布局。

Q：久立特材收购的 EBK 是否会持续亏损拖累业绩，以及阿布扎比等项目未来的订单接续情况如何？

A：EBK 不会被视为长期拖累，其收购前的亏损主要受复合管项目制特点及需求释放节奏影响。收购后公司通过提供担保支持 EBK 承接阿布扎比等大订单，极大增强了复合管接单的灵活性。未来公司致力于让国内和 EBK 复合管事业部均实现盈利，具体利润取决于项目技术路线分配。2027 年下半年至 2028 年，莫桑比克项目近一半产能由 EBK 承担，将有效缓解其经营压力，2028 年至 2030 年公司也将继续努力获取新订单。

Remove Demo Watermark from http://www.wancaiinfo.com/pdfmaster