

证券代码：920191

证券简称：瑞尔竞达

公告编号：2026-068

## 明光瑞尔竞达科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

#### 一、 投资者关系活动类别

- 特定对象调研
- 业绩说明会
- 媒体采访
- 现场参观
- 新闻发布会
- 分析师会议
- 路演活动
- 其他（投资者线上交流会）

#### 二、 投资者关系活动情况

活动时间：2026年7月8日

活动地点：线上会议

参会单位及人员：开源证券股份有限公司、阳光资产管理股份有限公司、创金合信基金管理有限公司、银河基金管理有限公司、交银施罗德基金管理有限公司、安信基金管理有限公司、太平养老保险股份有限公司、和谐健康保险股份有限公司、浙商证券股份有限公司、民生证券股份有限公司、国都证券股份有限公司、长江证券股份有限公司、浙江誉文投资管理有限公司、圆石投资、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、深圳市明达资产管理有限公司、深圳市国晖投资有限公司、深圳亘泰投资管理有限公司、绍兴冰剑投资管理有限公司、上海恒穗资产、

鸿运私募基金管理（海南）有限公司、广东正圆私募基金管理有限公司、点石成鑫资产管理有限公司、大湾区发展基金管理有限公司

上市公司接待人员：公司董事长徐瑞图先生；副董事长、董事会秘书、副总经理徐潇晗女士；董事、财务总监、副总经理周文鸿女士

### 三、 投资者关系活动主要内容

公司董事长徐瑞图先生首先向与会人员介绍了公司概况，然后进行了问答交流环节。本次交流的主要内容如下：

**问题 1：公司直接对标哪些上市耐火材料企业？相比同业核心差异化竞争力是什么？**

**回复：**主要对标上市公司有：中钢洛耐、濮耐股份、北京利尔、瑞泰科技。核心差异化竞争优势：上述对标企业产品品类覆盖面广，业务覆盖冶金全产业链，业务重心集中于炼钢环节。我公司长期聚焦钢铁生产线炼铁细分赛道，核心产品在性能、品质、研发迭代上具备优势，高炉内衬细分市场份额（细分市场占有率为 55.41%）、品牌影响力在炼铁赛道处于行业领先地位。

风险提示：公司核心产品市场份额受市场竞争、原材料供应等多重因素影响，存在波动的可能，敬请投资者注意风险。

**问题 2：公司核心产品之一为高炉功能性消耗材料（即：炼铁高炉用炮泥），公司自研的炮泥配方设计平台——“高炉炮泥最优化配制计算模型平台”，请详细介绍平台架构与运行逻辑？**

**回复：**炮泥属于配方型产品，合理的配方是决定炮泥特性的关键，也是降低耗量的关键。公司凭借多年研发、生产和应用高炉炮泥的实践经验和积累的大量基础数据，基于运筹学原理及神经网络建立自学习“高炉炮泥最优化配制计算模型平台”。利用该模型平台，可以对涉及高炉炮泥配方设计的有关化学组分、物理特性、应用需求、生产工艺和原料成本等数十项参数进行最优化选择，从而获得在满足特定高炉适配需求条件下，实现炮泥配方的最优设置。

**问题 3：集成碳捕集工艺的“超级石灰生产线”研发的最新情况？碳捕集工艺的盈利模式？**

**回复：**集成碳捕集工艺的“超级石灰生产线”已经到了模拟生产环境验证其可行性和经济合理性的工业试验阶段，其核心装备与公司现有大块预制件生产技术高度相关，技术成熟度较高，已具备生产条件。公司碳捕集工艺连续两年参加全国科技交流活动，获得钢铁、石灰生产企业持续关注。目前公司正在积极推进落实与北京科技大学、政府联合共建实验室事项。

碳捕集工艺的盈利模式包括：一、公司以 EPC 模式承建集成碳捕集工艺的超级石灰产线；二、核心装置供应+技术授权模式；三、未来还将探索 BOT 合作模式扩展市场空间。

风险提示：上述共建实验室事项实际落地节奏、新工艺市场推广及未来订单获取事项可能受到政策环境、工程交付能力、竞争形势等多种因素影响，存在不确定性，敬请投资者注意风险。

**问题 4：“一带一路”海外市场为行业重要增长机遇，公司沿线市场开拓规划、业务目标是什么？**

**回复：**

公司将“一带一路”沿线作为海外核心拓展市场，依托俄罗斯北方钢铁总包项目成功落地经验，同步输出产品直销、耐火材料总包、全流程工程总包三类海外业务模式。“一带一路”沿线海外市场空间广阔，为公司长期重点布局方向之一。

目前俄罗斯、韩国、土耳其等沿线国家已持续落地稳定订单。2023 年-2025 年公司主营业务收入中境外销售分别为 13,175.81 万元、10,991.98 万元、5,667.21 万元，占主营业务收入的比例分别为 28.96%、24.26%、12.18%。

风险提示：市场开拓受所在地政策、竞争环境、产品运输等诸多因素影响，敬请广大投资者注意投资风险。

**问题 5：耐火材料行业竞争加剧、下游钢企议价强势，公司如何维持产品高定价与高毛利？核心议价能力体现在哪些维度？**

**回复：**公司长期深耕钢铁冶炼过程的炼铁系统赛道，核心产品适配高炉炼铁流程，依托产品性能、工程经验和专业团队等多重优势与客户深度绑定，具

备较强产品议价能力，以维持毛利率水平。同时，公司持续加大海外外销市场布局，通过海外业务增量对冲国内行业盈利压力，对整体毛利率形成有效补偿。

核心议价能力主要体现在以下维度：核心产品市场认可度高、销售订单约定原材料价格传导条款、供应商原材质量特殊要求等。

风险提示：公司毛利率受原材料价格波动、产品价格及结构变化、下游客户需求等多重因素共同影响，上述保障措施及预期相关表述，不代表公司的实质承诺，敬请广大投资者谨慎决策，注意防范投资风险。

明光瑞尔竞达科技股份有限公司

董事会

2026年7月10日