

证券代码：603969

证券简称：银龙股份

## 天津银龙预应力材料股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2024-011

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（反路演）
参与单位名称	华泰证券股份有限公司
时间	2024年12月19日
地点	天津银龙预应力材料股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：谢昭庭 证券部部长：杨晓菲
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>问题一：公司海外业务如何布局？海外是否存在产能？</b></p> <p>答：公司拥有多年出口业务经验，出口营业收入占公司整体营业收入比例约为30%。预应力材料产品已出口至英国、日本、韩国、马来西亚、澳大利亚、孟加拉、加拿大90余个国家和地区，主要分布于南亚、东南亚、中东等区域，用于当地基础设施建设和民用建筑，在保证成本及市场需求的情况下实现公司预应力材料产业的全球性布局。铁路轨道出海方面，雅万高铁是“一带一路”倡议和中国、印尼两国务实合作的标志性项目，公司生产的轨枕用预应力钢丝、轨枕自动化生产线及轨枕生产配套的模具、预埋件等，已出口至印尼，参与雅万高铁所需轨枕的生产，此外，公司生产的预应力材料及高端装备已广泛运用于肯尼亚蒙内铁路、马来西亚东沿海铁路、坦桑尼亚中央线路等海外轨道交通项目。公司将积极争取更多订单，增厚未来在出口方面的业绩，未来也将根据海外市场情况，</p>

考虑投资建立海外生产基地。

**问题二：公司国内和海外市场销售模式是什么？**

答：国内销售模式：公司一直主要以“直销”模式来开拓国内市场，直接面向各类预应力混凝土工程建设项目单位和制造单位开拓市场，公司管理层和销售人员始终与客户保持紧密沟通，及时掌握客户需求信息并快速反馈。国内市场公司招投标客户的销售流程为：获取客户采购信息、确定参与报价或竞标、按照客户要求进行报价或竞标并支付招投标保证金、成功后获取供货资格、签订购销合同、按合同组织排产、按合同约定发货、由收货方指定人员进行验收、按合同由收货方扣除质量保证金后支付销售货款，按合同要求质量保证期满后支付产品质量保证金。

对于境外市场，公司实行以代理销售、直接销售相结合的销售模式，国外市场通行的销售流程为：获取客户采购信息并与其沟通、赴客户市场所在地开拓、客户到公司访问洽谈、客户信用调查评定、签订购销合同并确定结算方式、按合同组织排产、海关报关并装船发货、客户支付销售货款、收汇结汇销售货款入账。

**问题三：银龙产品相对于其他竞争对手而言有什么样的优势？**

答：（1）持续研发、延伸研发始终是公司的核心竞争力，是公司持续发展的源动力，研发出适应于不同领域的新产品，技术迭代能力较强。在持续研发方面，7.0mm-2100MPa 大桥缆索钢丝已研发完成，是目前国内外强度最高、抗拉伸疲劳性能最好的斜拉索桥用镀锌铝合金钢丝；2200-2400MPa 混凝土用超高强钢绞线已研发完成，选择国内钢厂或与钢厂共同开发适宜原料，优化生产工艺，使各项性能指标满足相应标准和市场需求；同时，公司持续研发大跨度高耐腐蚀性预应力光伏柔性支架，在不同环境下均具备良好效果。在延伸研发方面，首先，在预应力材料领域，公司在螺旋肋预应力钢丝研发经验基础上，创新优化各项性能指标，不断丰富产品类别，提升市场规模，上游与钢厂合作进行原材料研发，下游延伸

至轨道交通用混凝土预制件生产销售；其次，在轨道交通用混凝土领域，公司自研生产轨道板配套智能化生产装备及生产管理系统、智能施工监测系统等产品，推动轨道交通用混凝土制品产业向尖端信息化方向发展；之后，在新能源应用领域，公司从预应力材料的研发、生产、销售逐步延伸至风电混凝土塔筒、锚具及预应力张拉施工等方面。公司研发创新的脚步从未停歇，对行业制造水平及全产业链发展产生重要影响。

(2) 公司拥有品牌优势与质量保证优势，凭借多年积累的行业应用经验和技术研发实力，在产品性能、功能、可靠性和稳定性等方面不断提升，以优良的产品质量和良好的服务形成了较高的产品知名度和企业知名度。公司凭借多年来积累的品质管理经验，建立起严格可控的质量管理体系，在海外预应力产业领域也深受业内认可，拥有德国、英国、澳大利亚、韩国、日本等多个国家质量认证。

**问题四：公司三季度收入增长不明显，但利润增长较多的原因是什么？**

答：公司 2024 年前三季度实现归属于上市公司股东的净利润 1.69 亿元，较上年同期增长 42.81%。前三季度利润实现较快增长的原因主要基于以下三方面：第一，公司预应力材料产业前三季度实现归属于上市公司股东的净利润较上年同期增长 50.33%，在国家大力推动基础设施建设的环境下，公司不断拓展应用市场，使预应力材料产品销售量较上年同期增长 7.65%。第二，公司致力于研发创新，通过多种形式拓展应用市场，调整产品结构，2200-2400MPa 超高强钢绞线及大桥缆索用钢丝研发应用取得突破性进展，高附加值产品占比不断提升。第三，轨道交通用混凝土制品产业前三季度实现归属于上市公司股东的净利润较上年同期增长 48.66%，一是公司为雄商高铁提供配套工装设备、劳务作业、运输服务等，并于本报告期内确认收入；同时，公司为广州-湛江高铁建设提供所需轨枕，也为公司轨道交通用混凝土制品产业业绩

增长做出贡献；二是前三季度高铁轨道板及地铁用轨道板销售量较上年同期有所增加，同时配套提供智能化工装设备及信息化系统，使公司轨道交通用混凝土制品产业利润较上年度有所增长。

**问题五：公司股权激励执行情况如何？如何看待对于业绩指标的设定？**

答：为巩固公司核心团队的稳定性，公司持续探索多元化薪酬结构与激励措施。公司于 2023 年 3 月 3 日向 142 名激励对象授予限制性普通股 1449.6 万股，授予价格为 2.48 元/股；于 2023 年 11 月 28 日向 93 名激励对象授予预留部分限制性普通股 301.8 股，授予价格为 2.42 元/股。截至目前，公司已解除首次授予部分限售期限限制性股票共计 434.88 万股，计划于 2024 年 12 月 26 日解除预留授予部分限售期限限制性股票 90.54 万股。

股权激励业绩指标的设定符合公司的业绩增长预期，通过有效的激励设定，完善的激励措施，实现公司与员工利益的协同发展，有利于公司人才战略的推进，为公司持续高质量发展奠定良好的人才基础。

**问题六：请介绍公司应收账款的回收情况，是否存在回款压力？**

答：截至 2024 年 9 月 30 日，公司账龄在 1 年以内的应收账款占比在 80%以上，客户主要是大型央企、国企与上市公司，客户信誉良好，回收风险在公司可控范围之内。公司根据自身的财务政策以及经营模式等制定不同客户的回款政策，确保公司现金流稳定。

**问题七：公司轨道板产业的发展情况及未来预期怎么样？**

答：今年以来，国铁集团优质高效推进铁路工程建设，随着下半年铁路资金和项目审批逐步落实，铁路基础设施建设如期进行，公司轨道交通用混凝土制品产业发展与下游铁路开工建设及固定资产投资情况息息相关。公司采用独资及合资模式，完成多个混凝土制品生产基地产业布局：下属控股子公司银龙轨道通过独资、合资的方式在河北河间、安徽淮北、江西赣州、上铁芜湖、河南平顶

山、天津宝坻、山东济南、甘肃兰州、广东阳江等地成立多个混凝土制品生产基地；同时，根据铁路开工建设情况，适时进行产能扩充，新增河间板场 2 号车间设备调试完成，具备试生产能力，该生产线设计产能为年产 30,000 块高铁轨道板，提升了河间板场的高铁轨道板产能。

2024 年，公司将在保证现有高铁轨道板、地铁轨道板及轨枕项目持续供应的情况下，持续开发华北地区雄安新区-忻州高铁、石家庄-雄安新区高铁、京滨铁路北辰-滨海新区段、天津-潍坊-宿迁、石家庄—雄安新区、雄安新区—保定等高铁项目；同时，公司充分利用区位优势，积极开发中原片区新建平顶山—漯河—周口高铁、焦作—洛阳—平顶山高铁等项目及京津冀、长三角、珠三角、粤港澳大湾区等区域地铁项目，力争为其进行轨道板供应，为公司轨道交通用混凝土制品产业未来年度业绩提供保障。

**问题八：PCCP 管用钢丝下游需求情况如何？**

答：随着本次万亿国债的逐步落地以及国家“十四五”水利等相关政策和规划的实施，涉水领域建设投资将继续保持良好态势，管道行业市场需求仍将稳步增长。公司是国内 PCCP 管用钢丝首家研发企业，是国家相关标准制定者，具备技术优势与质量优势。公司生产的 PCCP 管用钢丝具有密封性能好、抗渗透能力强、管体的刚度和强度大、耐腐蚀性能好等特点，广泛应用于跨区域、跨流域的输水工程。公司积极参与环北部湾广东水资源配置工程、陕西引汉济渭二期工程、云南滇中引水二期配套工程、新疆哈密淖毛湖引水工程等国家重点支持的水利工程建设，提供自研生产的 PCCP 管用钢丝，使 PCCP 管用钢丝销售量较上年度有所增加。公司始终与国统股份、韩建河山、青龙管业、龙泉股份等多家下游 PCCP 管生产企业保持紧密合作关系，使公司 2024 年度 PCCP 管用钢丝销售量获得有力保障，若国家对于水利项目投资力度持续加大，对于公司获取订单将产生积极影响。

**问题九：公司在主营业务领域产品研发创新情况怎么样？除主**

**营业务外，公司是否拓展了新业务领域？**

答：公司坚持预应力材料产业为主营业务，在新产品、新工艺、新应用三个方面深入研发，重视自主创新和产学研深度合作相结合，研发出适应于不同领域的新产品。7.0mm-2100MPa 高强度高疲劳性能钢丝目前已研发完成，产品各项性能指标能够满足高强度、高动载荷、高应力幅和耐久性等要求，其抗拉强度、扭转力、抗拉伸疲劳脉动应力幅、镀层均匀性均优于国家标准（GB/T17101-2019），是目前国内外强度最高、抗拉伸疲劳性能最好的斜拉索桥用镀锌铝合金平行钢丝，该产品已通过新产品科技成果评价会鉴定，专家组评审意见为：研制单位技术装备先进，生产工艺合理，检测手段完备，有完善的质量管理体系和产品研发体系，具备批量生产能力，该成果总体技术达到国际领先水平。1\*7-15.2mm 2200-2400MPa 混凝土用超高强钢绞线已研发完成，选择国内钢厂或与钢厂共同开发适宜原料，优化生产工艺，使各项性能指标满足相应标准和市场需求。

轨道交通用混凝土制品方面，公司自主设计的 CRSD-2025 自动化轨道板生产线已在多个轨道板生产基地推广使用，使轨道板的固定资产重复投入建设减少，产能提高，公司轨道板生产制造装备及信息化、自动化系统的持续研发、创新及产业化生产，进一步推动轨道交通用混凝土制品产业向尖端信息化方向发展；铁路用轨枕市场存在更新换代，我国目前在用的主流轨枕为 IIIa 型混凝土轨枕，定型于上世纪 90 年代，每年新线建设和既有线维护使用的 IIIa 型枕数量较多，公司与相关单位签订新型混凝土轨枕制造技术研究技术合作开发合同，参与新型轨枕试制，目前新型轨枕已通过技术方案评审及试用评审，未来新型轨枕将替代现有 IIIa 型混凝土轨枕。

公司预应力材料产业紧跟国家基建发展趋势，在国内铁路、水利、公路及出口等存量市场保持预应力材料的稳定供应的情况下，持续开拓在风电混凝土塔筒、预应力柔性大跨度悬索光伏支架、核

	<p>电等新能源领域的增量市场，拓宽市场渠道，力争实现新的业绩增长点。在新能源投资板块，主要涉及新能源投资市场开发，目前，宝泽龙持股比例为30%的鸿信沧州新能源参与的河间市150MW风电项目已获得批复，准备进行开工建设，预计2025年底并网发电。公司未来也将致力于风电项目、光伏项目及储能项目的投资开发，飞轮储能及飞轮调频相关项目是公司在新能源投资领域探索的重要方向之一，公司将择优择强进行新能源项目的开拓发展。</p> <p><b>问题十：如何看待目前整体基建行业的发展，公司与基建大势发展的关联性如何？</b></p> <p>答：当前，基建行业市场竞争较为激烈，市场对外开放进度加快，整体研发与技术水平快速提高。政策的扶持和市场的需求动力共同推动了基建项目的持续推进。从市场需求来看，我国城镇化率的提升带来了较大的建设需求。经济增速放缓，但基础设施建设投资仍然保持在较高水平。未来，基建行业将继续受到政策支持和市场需求驱动，在水利、铁路、桥梁建筑等领域的重点工程项目将继续推进。</p> <p>公司属于基建行业上游企业，涉足领域广泛，主要分布于预应力材料、轨道交通用混凝土制品、新能源应用市场等方面，属于结构性需求范畴，业绩波动受传统基建行业影响相对较小，公司对未来业绩情况持比较乐观态度。</p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2024年12月20日</p>