

股票代码：002205

股票简称：国统股份

新疆国统管道股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与国统股份 2024 年半年度网上业绩说明会的投资者
时间	2024 年 09 月 13 日（星期五）下午 15:00-17:00
地点	“国统股份投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	总经理：杭宇女士 董事会秘书：郭静女士 财务总监：隋兵先生 独立董事：董一鸣先生 独立董事：谷秀娟女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 问：业绩一直亏损，会退市吗？</p> <p>答：您好！国统股份各项经营业绩趋于向好，市场订单增加，各生产单位成本管控及降本增效工作取得积极进展，目前经营业绩较上年同期有较大提高，整体呈现良好的发展态势。谢谢！</p> <p>2. 问：中国物流集团确定五大产业集群中，供应链集群对应上市公司中国铁物，国际物流服务集群对应上市公司华贸物流，物流设施服务集群对应上市公司中储股份，剩下两个产业集群分别为中国物流股份有限公司和中国包装有限责任公司，目前国统股份与物流集团业务发展方向融合度差，建议中国物流股份有限公司和中国</p>

包装有限责任公司借壳国统上市，做强做大中国物流！

答：感谢您对公司的关注和建议！

3. 问：面对激烈的市场竞争，贵公司计划如何进一步提升市场份额？

答：您好！面对当前市场竞争加剧的态势，公司将充分发挥多年来积累的丰富的行业经验和产业资源，通过积极开发新技术、引入新模式、开发新产品，通过进一步完善产品品类、调整结构、构建多元化渠道，不断稳定提升市场份额。谢谢！

4. 问：未来有哪些措施来改善盈利能力？

答：您好！公司目前各项经营业绩向好，市场订单增加，各生产单位成本管控及降本增效工作取得积极进展。公司将进一步拓展市场订单，积极开拓 PCCP 管道之外市场，抓住新能源发展机遇，拓展风电塔筒业务领域，立足水利及水网建设项目，为投资者创造更大价值。谢谢！

5. 问：公司如何看待当前的行业趋势，特别是在水利建设方面的机遇？

答：您好！近年我国持续加大水利建设投资力度，伴随一系列相关政策文件出台，我国水网系统建设有望迎来全面提升，作为上游管网管材的行业，包括 PCCP 在内的各类输水管材产生较大需求。公司将密切关注国家水利项目利好政策，积极协同国家重大水利项目发展做好准备，紧跟国家发展政策抓住国家水网工程，争取取得更多订单，创造好的效益，回报投资者，谢谢关注！

6. 问：净利润同比有所改善，但仍然为负，公司计划采取哪些措施来实现扭亏为盈？

答：您好！公司将继续深耕管道、水务等优势领域，向高端混凝土发力突破，做大以 PCCP 管道为主的给排水管道生产制造，做优地铁管片、PC 构件、铁路轨枕板等

高端混凝土制品的制造，在国家或地方重点水利项目上获取订单，并推动风电塔筒产业新能源领域的协同合作。从资源获取、资产整合、产能优化、生产布局方面向产业链上下游延伸，加快新产品推广创效，激发企业活力和盈利能力。谢谢关注！

7. 问：在研发投入方面同比下降了 34.38%，这是否意味着公司在新产品开发上有所放缓？

答：您好！公司在研发投入方面同比下降，主要是由于公司 2024 年相关研发项目材料支出随着项目进入研发后期有所减少，当年新立项研发项目尚未进入实施期，而上年同期实施的研发项目因处于费用发生密集期相对集中。国统股份作为行业内唯一一家拥有国家级企业技术中心的生产企业，始终致力于新产品开发与创新，不断推出具有竞争力和市场需求的新产品，谢谢！

8. 问：公司今年怎么一个风电订单都没有？是不是意味着公司在风电这块没有核心优势？还是说公司风电报价太高，没有成本优势拿不下订单？

答：您好！今年公司风电混凝土塔筒业务也取得一定新的订单，2024 年上半年风电混凝土塔筒营业收入为 57,749,128.18 元，占公司营业收入的 32.54%。目前在手订单正在执行中。谢谢关注！

9. 问：公司如何评估当前的行业竞争格局，特别是在 PCCP 市场中的定位？

答：您好！预应力钢筒混凝土管(PCCP)行业经过多年的发展，优势企业已逐步形成在区域市场中较为稳固的竞争优势，区域市场划分格局特征显著。随着部分 PCCP 行业内的占据主导地位的企业发展更加迅速，产能技术均提升较快，辐射范围增大，逐步走出核心区域市场，发展为在全国范围内有竞争力的企业。目前国家大型 PCCP

项目，由于前期投入较大，人财物都面临巨大挑战，往往单靠一家企业的实力很难完成，这就需要具备全国范围内竞争实力的企业充分参与，在竞争中合作已经成为新常态。市场的竞争也极大地促进了 PCCP 行业的发展。目前公司产能、市场占有率、技术水平均位于行业前列，是全国水网建设重要参与企业之一。谢谢关注！

10. 问：未来的发展战略可以分享一下吗？

答：您好！公司将继续深耕以 PCCP 为主的高端水泥制品市场，聚焦主责主业，锁定资源配置、业务发展的战略方向、路径，汇聚各方力量，上下联动，深耕管道、水务等优势领域。未来公司将在智能化管道项目及超高性能混凝土（UHPC）管道方面加大研发力度，从资源获取、资产整合、产能优化、生产布局方面向产业链上下游延伸，加快新产品推广创效，激发企业活力和经营开发潜能。着手于智慧水务、国内管道服务运维及数字化、智能化、信息化三步走战略，推动绿色工厂的专项研究，加快推进数字经济、智能制造、信息化工厂等战略性新兴产业发展。谢谢！

11. 问：国家一带一路重点工程中吉乌铁路开工在即，公司是否在积极准备争取相关项目的订单，进展如何？希望抓住中吉乌铁路和其他新疆铁路建设各项工程，提升公司效益。

答：您好！公司会积极跟进与公司业务相关的项目，积极参与招投标，争取取得订单，创造好的效益，感谢您对公司关注与支持！

12. 问：随着中吉乌铁路和整体一带一路的发展，新疆的位置优势很明显，公司作为央企中国物流的子公司在高标仓建设和其他高端物流建设中是否有所斩获？能否提升公司效益？

答：您好！公司会积极跟进与公司业务相关的项目，积极参与招投标，争取取得订单，创造好的效益，感谢您对公司关注与支持！

13. 问：公司半年报利润为负，现在第三季度即将过去，作为公司财务部门负责人是否有信心在今年扭亏为盈？一方面在建项目盈利能力如何？一方面相关诉讼如果胜诉能否影响本年利润？还有就是公司资产处置进展如何？归根到底就是扭亏的时间越来越少，公司应该全力以赴争分夺秒。

答：您好！公司今年以来市场订单充足，陆续中标广西环北部湾等重点工程，营业收入、利润总额等经营效益指标同比均有较大幅度提高，公司经营层将按照年初制订的经营目标，切实开展各项生产经营及管理提升工作，为投资者创造最大价值。公司今年在手订单生产经营正常，盈利能力符合预期。相关诉讼工作整体风险可控，相关进展请及时关注公司相关公告。公司资产处置工作正按照计划推进中。谢谢！

14. 问：国家在水利方面加大投资，每年 10 万公里地下管道改造，同时进一步推进西部大开发，新疆作为公司大本营，公司在地区和业务方面如何抓住机遇，公司产能能否跟上？市值管理已纳入考核体系，针对对于公司市值管理是否有计划？公司主业与上级物流集团业务重合度较低，且公司连续亏损，是否有重组计划或划转到与业务相匹配的集团业务上？

答：您好！公司作为新疆本地企业，公司将及时了解国家和新疆地区的水利政策，在继续巩固原有新疆区域项目的同时，积极研究国家水利治理两横四纵的战略，南北互通，紧跟长江和黄河流域的配套项目。目前公司已发展成具有年产 450km/年(标准 PCCP 管)、150 公里城

市排水管道、60 公里地下管廊、10,000 环/年（6 片/环）地铁管片的混凝土制品和年产 6 万吨专利脚手架的生产能力。生产基地和产品覆盖西北、东北、西南、华南、华北、华中、华东等地区。公司作为央企控股上市公司一直以来注重市值管理工作，公司严格按照国资委及上级单位相关要求履行有关职责，继续深耕以 PCCP 为主的高端水泥制品市场，聚焦主责主业，锁定资源配置、业务发展的战略方向、路径，汇聚各方力量，上下联动，深耕管道、水务等优势领域，从资源获取、资产整合、产能优化、生产布局方面向产业链上下游延伸，加快新产品推广创效，激发企业活力和盈利能力。公司也将按照中国物流集团“十四·五”规划，积极探索转型途径，加快与中国物流集团企业文化、战略规划、管理制度、业务协同等方面的融合融汇，对公司战略规划进行补充完善和提升，高起点、高定位公司业务结构发展目标，确保经营模式可持续性发展，从供应链、产业链、价值链等方面加快公司业务调整，加强公司与中国物流集团的协同发展。谢谢关注！

15. 问：公司未来在哪些重点地区和业务领域有布局和发展的计划？今年不论是新时代西部大开发还是上层高度重视水利建设和节水工作，都和公司业务很契合，公司有无相应准备和工作计划？

答：您好！公司生产基地和产品覆盖西北、东北、西南、华南、华北、华中、华东等地区，公司将及时了解国家和新疆地区的水利政策，积极研究国家水利治理两横四纵的战略，南北互通，紧跟长江和黄河流域的配套项目，持续跟进与公司业务相关的项目，积极参与招投标，争取取得订单。谢谢关注！

16. 问：公司作为央企子公司，公司如何借助中国物流的

	<p>优势，加强自身业务发展，做大做强？</p> <p>答：您好！公司将按照中国物流集团“十四·五”规划，积极探索转型途径，加快与中国物流集团企业文化、战略规划、管理制度、业务协同等方面的融合融汇，对公司战略规划进行补充完善和提升，高起点、高定位公司业务结构发展目标，确保经营模式可持续性发展，从供应链、产业链、价值链等方面加快公司业务调整，加强公司与中国物流集团的协同发展。谢谢关注！</p> <p>17. 问：请问公司市值 12 亿，在上市央企里排名倒数第一，公司对市值管理满意度如何？公司应收款 2.96 亿的诉讼以前年度有没有计提过，如果胜诉 2.96 亿会计提回款多少？</p> <p>答：您好！目前公司总股本为 1.85 亿股，在央企上市公司属于股本较小公司。公司作为央企控股上市公司一直以来注重市值管理工作，公司严格按照国资委及上级单位相关要求履行有关职责，后期将从资源获取、资产整合、产能优化、生产布局方面向产业链上下游延伸，加快做大做强步伐。有关应收账款减值计提公司严格按照会计准则执行。具体请关注公司公告，谢谢！</p>
附件清单（如有）	
日期	2024 年 09 月 13 日