

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：2025-004

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（反路演）
参与单位名称	长城基金管理有限公司 平安基金管理有限公司 国联基金管理有限公司 招商基金管理有限公司 前海人寿保险股份有限公司 景顺长城基金管理有限公司 鹏华基金管理有限公司 南方基金管理股份有限公司
时间	2025年5月6日至2025年5月8日
地点	长城基金管理有限公司会议室 平安基金管理有限公司会议室 国联基金管理有限公司会议室 招商基金管理有限公司会议室 前海人寿保险股份有限公司会议室 景顺长城基金管理有限公司会议室 鹏华基金管理有限公司会议室 南方基金管理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>问题一：国家铁路建设投资增速不高，为什么公司业绩增速超过铁路市场投资增速？</p> <p>答：公司业绩增速超越铁路行业投资增速，主要得益于以下两方面原因：第一，公司预应力材料产品通过优化产品结构和市场布</p>

局，使公司高附加值产品占比提升，公司生产的轨道板用螺旋肋预应力钢丝于 2024 年实现较高增长，随着城市发展和“交通强国”战略的深入实施，为轨道板用预应力材料提供广阔市场空间；桥梁缆索用镀锌钢丝及钢绞线成为国家重大桥梁工程建设的重要材料，销售量稳中有升，通过持续技术迭代和工程实践积累，为公司贡献稳定业绩增长；2200-2400MPa 混凝土用超高强钢绞线通过技术创新与工艺优化，成功突破高强度钢绞线制造难点，实现产品性能跨越式提升，2025 年，公司将持续推动该产品在宜涪铁路、武梅铁路、湛海铁路等多条高铁线路的市场拓展，提升市场份额。第二，在铁路混凝土制品领域，公司凭借技术迭代和产品升级，不断提升细分市场渗透率。高铁轨道板产品凭借高耐久性等优势，在高铁市场的占有率为稳步提高；同时，公司通过优化生产基地布局，提升对区域铁路项目的服务响应能力，进一步巩固与国铁集团及地方铁路客户的合作黏性。公司将继续以技术创新和场景延伸驱动高质量发展，为投资者创造长期价值。

**问题二：公司 2024 年度轨道交通用混凝土制品收入是多少，主要包括哪些方面？**

答：2024 年，公司轨道交通用混凝土制品产业实现营业收入 4.00 亿元，较上年同期增长 31.07%，占公司营业收入比例为 13.11%，主要包括以下方面：第一，在高铁轨道板领域，公司控股子公司银龙轨道深度参与的雄安新区—北京大兴机场快线于报告期内确认收入，并为雄安新区至商丘、雄安新区—忻州、天津—潍坊—宿迁等高铁提供轨道板，共同推动高铁轨道板收入同比实现 125.83% 的显著增长。第二，铁路轨枕方面，公司位于广东省阳江市的轨枕生产基地——阳江轨枕厂持续为其供应 SK-2 双块式轨枕，为公司 2024 年度贡献收入；第三，地铁轨道板领域，赣州板场为广州地铁 13 号线、10 号线、深圳地铁 7 号线及 12 号线等长三角、珠三角地铁项目提供地铁轨道板，推动地铁轨道板收入同比增长 5.79%；第四，公司积极延伸产业链布局，大力发展战略轨道板、

轨枕配套智能化生产装备业务，2024 年，实现智能化装备收入同比 148.87%的高速增长。

**问题三：公司产品的毛利率大概是多少？**

答：公司始终以产品结构优化和技术升级为抓手，推动盈利能力稳步提升。2024 年度，预应力材料产品综合毛利率约为 16.23%，轨道交通用混凝土制品销售及配套服务整体毛利率为 29.11%。近年来，公司持续优化产品结构，聚焦高附加值、高技术含量产品的研发与推广，在轨道交通用混凝土制品领域深化智能制造应用，在预应力材料领域拓展应用场景，提升市场份额，通过构筑技术壁垒、提升产能效率实现降本增效。

**问题四：公司分红情况如何？未来是否能够持续进行分红？**

答：公司重视投资者权益，秉持稳健的投资者回报理念，自上市以来持续践行高比例分红政策，2024 年度利润分配预案为：以 2024 年年度利润分配时股权登记日的总股本扣除公司回购账户中股份 395 万股为基数，拟向全体股东每 10 股派发现金红利 0.8 元（含税），本次拟分配现金红利 6,806.51 万元。同时，公司 2024 年度累计回购金额 1,774.99 万元，2024 年度公司现金分红占合并报表中归属于上市公司股东的净利润比例为 36.26%。未来，公司将继续依托主营业务竞争优势，通过优化产能布局、提升经营效率夯实盈利能力，同时严格遵循《公司章程》中关于利润分配的承诺，在保障可持续发展资金需求的前提下，保持分红政策的连续性和稳定性，为投资者创造长期价值。

**问题五：公司轨道交通用混凝土制品产业客户主要都是哪些？**

答：公司轨道交通用混凝土制品销售合同主要与铁路建设项目的承建方签署，具体客户群体为中国铁建、中国中铁旗下工程局等，上述工程局作为国家铁路、城轨项目的承建方，负责与公司签订轨道板供货协议并完成结算。依托产品质量、技术标准及履约能力的持续提升，公司已与多家工程局建立长期稳定合作。未来，公司将紧抓“十四五”铁路网加密机遇，进一步深化与战略客户的协同合作。

**问题六：公司应收账款有所增加，风险是否有所加大？公司如何处理以降低应收账款风险？**

答：截至 2024 年 12 月 31 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，行业地位稳固，支付能力较强，且客户分布呈现多元化特征，单一客户集中度较低，整体坏账风险处于可控范围。2025 年，公司 will 持续平衡业务拓展与风险防控，通过深化客户战略合作，进一步优化回款策略，加大应收账款专项清收力度，加速资金周转效率，以高质量订单为导向，保障经营现金流稳健。

**问题七：公司预应力材料产品在市场中始终保持一定竞争能力的原因是什么？**

答：公司预应力材料产品能够持续保持市场领先地位，源于以“技术驱动、高端制造”为战略导向构建的全方位竞争优势。公司始终将研发创新作为发展内核，围绕国家重大工程需求及产业升级趋势，形成了覆盖公路、桥梁、轨道交通、新能源、民用建筑等多元场景的差异化产品系列，并通过以下方面形成竞争壁垒：

一是高附加值预应力材料研发能力。公司研发出适应于不同领域的新能源、轨道交通、桥梁、建筑等领域的预应力材料，技术迭代能力较强。7.0mm-2100MPa 大桥缆索钢丝是目前国内强度最高、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。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。

二是全产业链协同创新。公司历经 47 年技术积淀，构建了贯穿全产业链的核心技术体系。从上游盘条冶炼的工艺控制，到中游预应力制品的精密加工，再到下游混凝土制品的智能化生产，实现了从原材料到终端应用的全流程自主创新，主导和参与数十项国家及行业标准的制定修订，在行业内确立了技术标杆地位。

**问题八：相比于传统预应力材料产品，下游客户选择用附加值较高的超高强钢绞线的原因是什么？**

答：客户选择 2200-2400MPa 级超高强钢绞线核心源于其创造的综合价值优势。首先，2200-2400MPa 混凝土用超高强钢绞线是公司针对时速 350 公里高速铁路双线无砟简支梁需求研发的高附加值产品，相比传统 1860MPa 级预应力钢绞线，其对原材料成分、机械性能、生产设备及工艺控制提出了更高标准，能够满足材料轻量化与耐久性的双重需求。其次，2200-2400MPa 混凝土用超高强钢绞线能够节省整体高架桥梁建设成本，既满足高强度性能要求，又能够降低建造成本，目前该产品已成功应用于雄商高铁、雄忻高铁、西渝高铁等国家重点铁路工程。未来，将持续推进在宜涪高铁、武梅铁路、湛海铁路等项目的市场拓展，市场份额将得到进一步提升。

**问题九：整个预应力行业中，供应商是否比较多？竞争是否比较激烈？**

答：预应力材料行业竞争较为激烈，但随着我国工业建筑、公共建筑、民用建筑以及其他工程项目对建筑工程的质量安全要求不断提高，市场对高品质预应力产品需求还将进一步增长。预应力材料行业竞争程度不断加剧，小规模工厂在经营效率、成本费用、研发投入、环保措施上均不占优势，逐渐被吸收整合，拥有品牌、规模、客户、渠道和资金等优势的头部企业将占领更多市场份额，预应力行业市场需求向拥有核心技术、规模强大、产品质量稳定的预应力龙头企业靠拢，未来集中度提升、优胜劣汰、强者更强的趋势仍将延续。

公司经过多年深耕，已形成深厚的技术研发、质量控制及经营管理经验，拥有显著的持续创新能力。公司构建了完整的预应力材料全产业链体系，成为全球范围内创新能力突出、产品品类齐全、产业规模领先的研发制造标杆，年产能 60 余万吨，不仅能够保障各地预应力材料稳定供应，更以本地化生产优势强力支撑国家重大

基建工程，彰显公司在服务国家战略、推动行业发展中的地位与责任担当。

**问题十：高铁轨道板在手订单释放周期如何？轨道板在手订单包括哪些？**

答：轨道交通用混凝土制品产业在手订单遵循基建项目周期特性，释放周期较长。当前储备订单全面覆盖国家“八纵八横”高铁网及重点城轨项目，具体布局体现四大战略维度：第一，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情况下，在华北市场，依托河北河间、天津宝坻两大智能化生产基地区位优势，持续开拓石家庄至雄安新区、雄安新区至保定等高铁轨道板市场，积极参与京津冀交通一体化项目。第二，华南市场将以广湛高铁轨枕项目为突破口，建立与建设单位的长期合作关系，积极获取湛江至海口高铁、长沙至赣州高铁、合浦至湛江高铁、广州至清远至永州高铁等规划项目，为其提供双块式轨枕，打造区域轨枕供应中心。第三，针对城市轨道交通领域，赣州板场将持续强化在长三角、珠三角地铁项目服务能力，通过合资合作模式深化与广州地铁、深圳地铁的战略协同，积极开拓广州地铁 3/12/13 号线、深圳地铁 6/7/12 号线二期等项目。第四，河南生产基地将充分发挥中原城市群枢纽优势，按计划进行平顶山至漯河至周口高铁轨道板订单生产，并持续拓展焦作至洛阳至平顶山高铁、南阳至信阳至合肥等高铁的轨道板供应，形成覆盖河南全省的快速响应体系。

**问题十一：公司新一期股权激励计划是如何进行考核设置的？对达成该业绩是否有信心？**

答：公司始终重视人才战略与长期价值创造，为进一步完善长效激励机制、凝聚核心团队发展共识，于 2025 年推出限制性股票激励计划。该计划以 2024 年净利润为基准，设定阶梯式考核指标，2025 年、2026 年、2027 年的业绩目标值分别为：2025 年净利润较 2024 年的增长率为 20%、2026 年净利润较 2024 年的增长率为 40% 或 2025-2026 年两年累计净利润较 2024 年的增长率为 160%、2027

	<p>年净利润较 2024 年的增长率为 60%或 2025-2027 年三年累计净利润较 2024 年的增长率为 320%。公司本次限制性股票激励计划考核指标的设定符合法律法规和《公司章程》的基本规定，指标设定合理、科学。对激励对象而言，业绩目标明确，既体现业务发展信心，又为技术创新与市场开拓预留攻坚空间。公司核心团队已围绕产能释放、成本优化、回款管理等多个方面制定专项保障措施，叠加国家基建投资机遇，为达成激励目标奠定基础。</p> <p><b>问题十二：公司在预应力材料和轨道交通用混凝土制品方面是如何进行区域布局的？</b></p> <p>答：公司在产业布局上坚持“全国辐射、区域深耕”的策略。预应力材料产业的产能布局方面，公司以天津银龙、河间分公司、河间宝泽龙、本溪银龙、新疆银龙四大地区五大生产基地为核心，结合新设立的江西九江宝泽龙预应力钢丝有限公司，形成了华北、东北、西北、华东、华中五大区域联动格局，实现快速响应能力，有效支撑公路、铁路、桥梁、新能源、民用建筑等多个应用领域项目的高效交付。</p> <p>轨道交通用混凝土制品方面，公司控股子公司银龙轨道已构建覆盖国家战略区域的十大基地产业网络，通过独资与合资相结合的模式，在河北河间、安徽淮北、河南平顶山、江西赣州、上铁芜湖、天津宝坻、山东济南、甘肃兰州、广东阳江等多个枢纽城市设立轨道板及轨枕生产基地，各基地可精准匹配高铁、城市轨道交通的差异化需求，形成服务半径内快速响应体系，深度服务国家“八纵八横”及区域加密网铁路建设。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 5 月 12 日