

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：2025-006

投资者关系 活动类别	■特定对象调研 □分析师会议 □媒体采访 □业绩说明会 □新闻发布会 □路演活动 □现场参观 □电话会议 □其他（反路演）
参与单位名称	华商基金管理有限公司 景顺长城基金管理有限公司 南方基金管理股份有限公司 鹏华基金管理有限公司 国联基金管理有限公司 国投证券股份有限公司 国盛证券有限责任公司 国金证券股份有限公司 东方财富证券股份有限公司 东方证券股份有限公司 天风证券股份有限公司 华泰证券股份有限公司
时间	2025 年 5 月 22 日—2025 年 5 月 23 日
地点	天津银龙预应力材料股份有限公司会议室 河间市银龙轨道有限公司会议室
上市公司接待 人员姓名	董事长兼总经理：谢志峰 财务总监：钟志超 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	问题一：公司生产的轨道板自动化装备毛利率多少？出口主要运输方式是什么？ 答：公司轨道交通用混凝土制品及配套服务板块始终保持良好盈利水平，2024 年度，该产业整体毛利率为 29.11%。智能化生产

	装备国内业务毛利率与板块整体水平基本持平，出口业务毛利水平优于国内。 在国际业务方面，产品出口主要采用海运方式完成交付。近年来公司持续深化智能制造技术研发，通过提升产品技术含量和服务附加值巩固市场地位，助力企业实现高质量发展。 问题二：预应力材料这几个细分产品，后期来看，哪些产品增速较快？ 答：公司预应力材料产业后续发展进程中，将围绕国家重点基建领域持续优化产品结构，重点强化以下核心产品竞争优势：公司以公路、铁路、轨枕、水利等传统基建领域为基本盘，水利市场方面，公司已参与安徽引江济淮二期工程、辽宁大伙房输水二期二步工程、环北部湾广东水资源配置工程等多个国家级重点项目，将凭借技术领先性与产品可靠性，进一步巩固公司产品在水利工程建设领域的市场地位；公司自主研发的 2200-2400MPa 级超高强钢绞线产品实现轻量化与耐久性双重技术突破，未来将持续推进在兰张铁路、盐宜铁路等重点高铁通道及城轨项目建设中应用；2100MPa 级桥梁缆索用镀锌钢丝及钢绞线依托河北河间、江西九江两大智能化生产基地，深度服务世界级桥梁工程；轨道板螺旋肋钢丝未来重点聚焦津潍宿、雄忻、京滨等国家级高铁干线建设需求，着力推进产品在新线建设与既有线路改造场景的应用深化；新能源市场方面，风电混塔用预应力材料、预应力柔性大跨度悬索光伏支架镀锌钢绞线及系统配件、超低温 LNG/LPG 用高强耐候钢绞线均于 2024 年度实现推广应用，使公司应用于新能源领域的预应力材料销售量较上年同期有所增长，2025 年公司将持续深耕新能源相关市场，扩大市场覆盖率。公司持续通过技术研发与场景深耕，提升高附加值产品占比，在铁路轨交、特大桥梁、基建等领域形成差异化竞争优势。未来将强化产业链协同效应，以创新产品为支点，推动预应力材料产业实现高质量发展。 问题三：这几类高附加值产品的销售量怎么样？
--	---

	答：2024 年，受益于铁路、水利等国家重点项目密集开工，公司通过产品结构优化及市场开拓，预应力材料实现销售量同比增长 6.62%。公司预应力材料业务通过持续优化产品结构，已形成高毛利产品占比稳步提升的良好态势，相较于 2023 年，2024 年高附加值产品占比提升显著。 在重点基建项目需求释放背景下，2024 年公司实现核心产品销售量提升，其中轨道板用螺旋肋预应力钢丝、超高强度预应力钢绞线、桥梁缆索用镀锌钢丝及钢绞线等高端产品均取得显著市场突破，高附加值产品在销售结构中占比持续扩大，有效驱动整体盈利水平提升。未来，公司轨道板用螺旋肋钢丝将持续服务国家高铁新线建设及既有线路改造；2100MPa 级桥梁缆索用镀锌钢丝及钢绞线作为高附加值核心产品，凭借卓越的耐腐蚀性能和抗疲劳特性，已成为国家重大桥梁工程建设的重要材料，通过持续的技术迭代和工程实践积累，镀锌预应力材料产品将持续为公司贡献稳定业绩增长；2200-2400MPa 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，实现了产品性能的跨越式提升，在铁路市场实现规模化应用。2025 年公司将坚持稳存量、拓增量发展策略，在巩固传统市场优势基础上，推进重点产品在基建领域的场景渗透，通过应用场景纵深拓展持续提升高附加值产品贡献度。 问题四：轨道交通混凝土制品板块，高铁、地铁、轨枕、装备收入占比分别是多少？ 答：2024 年，轨道交通用混凝土制品产业整体实现营业收入 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%。该产业主要依托四大业务板块，分别为高铁轨道板、地铁轨道板、铁路轨枕及轨道交通智能化生产装备，其中高铁轨道板业务收入占比最大，超过该产业整体营业收入的一半，其余三大业务占比较为均衡。上述四大业务板块的协同发展，共同构筑了公司轨道交通用混凝土制品产业的业绩增长体系，彰显了公司在技术创新、市场拓展及产业链延伸方面的综合竞争优势。
--	--

问题五：公司预应力材料领域下游市场需求较旺盛，后续是否有扩产能需求？

答：公司产品下游应用市场存在稳定需求，预应力材料主要应用于公路、铁路、水利、桥梁、新能源等市场。随着全球对于可再生能源需求的增长以及政府对于绿色能源转型的承诺，中国风电塔筒市场展现出强劲增长趋势，预计 2025 年将持续提升；同时，结合《国家水网建设规划纲要》、10 万公里地下水网改造等战略目标，叠加万亿国债、超长期特别国债、地方政府专项债等政策支持，涉水领域建设产业链有望持续保持良好态势；轨道交通建设作为国家重大基础设施工程的重要组成部分，持续保持稳健发展态势，随着城市发展和“交通强国”战略的深入实施，为公司预应力材料产品提供广阔市场空间；我国桥梁建设逐渐趋向于大桥、特大桥工程建设，同时存在桥梁缆索更新换代市场，为公司桥梁缆索用预应力材料提供广阔的市场空间。

公司预应力材料产业以天津银龙、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，年产能 60 万吨，目前可满足订单供应。面对市场需求演变，公司建立动态产能调节机制：一方面依托现有基地实施工艺升级和效率挖潜，保持产能弹性；另一方面密切跟踪重点区域市场增量，当市场份额持续扩大时，将通过现有基地扩产或择机新建产线实现快速响应。未来将坚持精准布局、适度超前原则，确保产能供给与市场需求保持战略匹配。

问题六：公司信用减值损失每年两千万左右，主要原因是什么？是否容易产生坏账？

答：根据《企业会计准则》和公司相关会计政策，对于应收款项无论是否存在重大融资成分，公司均按照整个存续期的预期信用损失计量损失准备。当单项应收账款无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，依据信用风险特征将应收款项划分为若干组合，在

	组合基础上计算预期信用损失。如果有客观证据表明某项应收款项已经发生信用减值，则对该应收款项单项计提坏账准备并确认预期信用损失。 2024 年，公司计提信用减值 16.00 万元，计提合同资产减值准备 0.00 万元。公司每年计提资产减值损失和信用减值损失符合《企业会计准则》和相关政策规定，符合公司资产实际情况，不存在损害公司和全体股东利益的情形。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。 问题七：公司预应力材料产品及轨道交通用混凝土制品定价方式是什么？固定价还是加上加工费？ 答：公司建立差异化定价体系以适配不同产品特性。预应力材料产品的销售定价机制是：沙钢挂牌价格+合理加工费用+运费=公司产品到客户工厂的销售价格，大部分产品属于收取相对固定的加工费模式，其中加工费环节通过持续工艺创新保持稳定收益；轨道交通用混凝土制品相关产品（包括高铁轨道版、地铁轨道板、铁路轨枕及轨道板配套智能化生产装备）定价方式一般为固定价格，根据项目技术规格及工程特性实施差异化定价。公司产品定价方式既有效控制原材料价格波动风险，又能通过技术升级持续提升加工环节附加值。该定价体系在保障合理利润空间的同时，保持市场竞争力。 问题八：公司轨道交通用混凝土制品主要包括轨道板及轨枕，什么情况下用轨道板，什么情况下需要用轨枕是否有要求？ 答：公司与原铁道部科技司、工管中心、中国铁道科学研究院等部门联合研发的具有中国自主知识产权、国际领先水平的 CRTSIII 型双向先张无砟轨道板，于 2013 年被中国铁路总公司确认为“设计时速 350 公里及以上高速铁路优先采用 CRTSIII 无砟轨道结构”板型。高铁线路铺设轨道板或者轨枕主要取决于高铁设计
--	---

	单位对于该条线路的设计要求，在平原地区高速干线建设中，轨道板式无砟轨道凭借其整体性强等优势，已成为北方高铁主流道床形式；而在隧道占比高的复杂地形区域，轨枕式道床凭借灵活适配性，更适用于南方多山岭地形的施工环境，因此北方多使用板式道床，南方多使用无砟轨枕道床。公司作为 CRTSIII 型轨道板原创技术单位，持续为不同场景提供定制化解决方案，在众多铁路重大工程中实现全地形技术覆盖。 问题九：轨道板、轨枕是否有更新换代的需求？ 答：在高铁轨道板领域，CRTSIII 型双向先张无砟轨道板作为公司原创技术产品，设计寿命与高铁百年工程定位相匹配，持续服务国家新线建设需求。轨枕产品则面临存量市场替代机遇，我国目前在使用的主流轨枕为 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，轨枕市场存在存量市场替代情形。在市场策略上，轨道板业务持续聚焦新建高铁项目；轨枕业务重点把握既有线路维护改造窗口期，通过产品升级建立先发优势。两类产品技术迭代周期差异形成的战略互补，将持续增强公司在轨道交通市场的综合竞争力。 问题十：公司未来是否会在腱绳方向有所拓展？ 回复：公司深耕预应力材料产业 47 年，始终注重技术创新与工艺优化，在预应力材料生产领域积累丰富的经验和技術优势。公司预应力材料产品的生产以“高精度、高性能、高可靠性”为目标，主要工艺包括但不限于：原料预处理、冷轧加工、拉拔成型、热处理、表面处理、绞线成型等。 腱绳的生产技术与公司预应力材料存在相通之处，腱绳方向公司目前处于初步探索阶段，将与相关单位共同研讨技术路线，并组织团队进行市场调研。
--	---

	问题十一：公司开展新能源投资主要是什么样的思路？会持续进行投资吗？ 答：新能源投资方面，公司将加快推进河间 150MW 风电项目建设，同时优选具有区域优势和长期收益潜力的项目进行深度开发，未来将保持适度投资强度，通过新能源业务与传统主业的协同效应，持续完善绿色产业布局。该战略既符合国家双碳目标导向，又能有效提升企业综合竞争力，通过实业与投资良性互动，实现可持续发展。 问题十二：公司现金流是否有压力？是否会考虑融资？ 答：公司与上游供应商及下游客户的结算方式主要包括现金方式结算与票据方式结算，受结算方式不同的影响，导致公司现金流量净额发生变化，目前现金流不存在压力，能够满足公司日常生产经营需求，且公司资产负债率较低，具备较强偿债能力。 公司预应力材料与轨道交通用混凝土制品双主业呈现较明显增长态势，产销量稳步攀升，市占率持续提升。面对国家“十四五”基建投资窗口期及新能源赛道扩容机遇，公司未来或将存在一定厂房升级改造及产能扩充诉求，实现产品质量与交付效率双提升，夯实主营业务高质量发展根基。基于战略发展前瞻布局，公司已构建多层次资本运作体系，于年度董事会已提请股东大会授权董事会全权办理以简易程序向特定对象发行股票相关事宜。当前公司资产负债率、现金流等核心财务指标健康稳定，满足多种再融资方式，未来将根据项目实际情况，择机通过资本市场融资，获取项目资金，形成“项目储备-资金匹配-产能释放”的良性循环。 问题十三：公司财务记账上是如何计提坏账的？坏账计提比例是多少？ 答：公司坏账计提方式如下：1 年以内账期的按 3%计提，1-2 年账期的按 15%计提，2-3 年账期的按 50%计提，3 年以上账期按 100%计提。
附件清单	无

(如有)	
日期	2025 年 5 月 26 日