

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：2025-014

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）
---------------	--

	收入与利润双增且利润规模创历史同期新高。2025 年半年度利润实现较快增长的主要原因是：第一，预应力材料核心主业根基稳固，结构优化与市场拓展成效显著，竞争力持续提升。受益于铁路、水利、桥梁、公路及新能源等国家重点项目的密集开工，公司通过优化产品结构和积极开拓市场，带动预应力材料销量稳步增长。高性能新产品，如超高强钢绞线、桥梁缆索用镀锌钢丝/钢绞线、轨道板用预应力钢丝等市场应用持续扩充，有效提升整体高性能新产品占比。同时，公司在铁路、水利、公路等传统基建领域深耕细作，轨枕钢丝、PCCP 管用钢丝等传统产品销量同比提升，进一步巩固市场份额，为拓展新应用场景奠定坚实基础。第二，轨道交通用混凝土制品业务业绩显著攀升，重点项目贡献突出。控股子公司银龙轨道深度参与雄安新区至商丘、天津至潍坊至宿迁等高铁项目；阳江轨枕厂为广州—湛江高铁稳定供应 SK-2 双块式轨枕；赣州板场有力支持广州、深圳等区域的地铁建设。此外，公司聚焦轨道混凝土构件的智能化升级，配套提供智能化生产设备，并通过自主攻关与产学研协同创新，成功实现技术装备向国内同行的输出及海外出口，为整体收入和利润增长贡献重要增量。第三，新能源产业战略布局稳步推进，为业绩增长注入新动能。公司积极响应国家“双碳”战略，预应力材料产品成功应用于风电混凝土塔筒、大跨度柔性光伏悬索支架、LNG/LPG 储罐等新兴领域，带动新能源用预应力材料销量较上年实现明显增长，新能源赋能成效明显。 问题二：新藏铁路公司是否有计划参与？是否已经组建团队跟进？ 答：新藏铁路作为连接新疆与西藏的重要交通干线，北起新疆和田，南至西藏拉萨，全线约 2000 千米，经过 10 个西藏县级行政区，其建设进展备受瞩目。交通运输部记者招待会上表示：该项目前期工作正加快推进，力争年内开工；2025 年 8 月新藏铁路有限公司成立，标志着项目进入新阶段。 公司具备服务该项目优势：全资子公司新疆银龙为在新疆的预
--	---

	应力材料生产基地，拥有服务拉萨-林芝铁路项目经验，为其提供预应力材料；同时，控股子公司银龙轨道通过独资与合资模式，已在全国多个战略枢纽城市（如河北河间、安徽芜湖、河南平顶山、广东阳江、江西赣州等）布局生产基地，构建覆盖广泛、响应迅速的轨道板及轨枕生产供应网络。依托在预应力材料领域的深厚技术积累、区位优势以及在轨道交通用混凝土制品方面的规模化生产和服务能力，公司能够形成对重大工程的快速响应与保障。公司高度重视此国家战略工程，已安排专业团队持续跟踪进展，将凭借丰富的重大工程服务经验和综合实力，争取参与新藏铁路建设机会，为国家基础设施建设贡献力量。 问题三：如何看待目前整体行业的发展情况？公司与基建大形势发展的关联性如何？ 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。政策的支持和市场需求动力共同推动基建项目的持续推进。 从市场需求来看， 2025 年上半年，铁路市场方面，据国铁集团发布的数据，全国铁路完成固定资产投资 3,559 亿元，同比增长 5.5%，累计投产新线 301 公里，现代化铁路基础设施体系加快构建；水利市场方面，国家发改委正式发布《水利中央预算内投资专项管理办法》，明确未来 5 年水利工程市场规模将达 5 万亿元，标志着水利行业迈入黄金发展期；桥梁市场方面，根据中国行业研究网发布数据，截至 2025 年上半年，中国桥梁工程行业以 1.5 万亿元市场规模领跑全球基建市场，占全球市场份额的 35%，同比增长 10.3%。跨江跨海大桥以 35% 市场份额领跑，港珠澳大桥、深中通道等超级工程推动行业技术迭代，桥梁行业正飞速朝着长寿化和绿色化方向发展，除新建桥梁外，城市立交等老旧桥梁改造需求正快速上升，成为行业发展新增长点；新能源市场方面，国家“双碳”目标与新型电力系统建设为行业注入长期动能。2025 年风电装机容量增加推动塔筒需求持续增长，同时，2024 年国内光伏新增装
--	--

	机 277GW，同比增长 27.6%，再创历史新高。下游行业需求提升，为公司预应力材料产业及轨道交通用混凝土制品两大产业带来发展机遇，为新能源产业发展带来更多市场空间。 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。 问题四：公司的原材料是购买国内的钢材，还是部分购买国外进口的钢材？ 答：公司始终秉持“质量优先、成本可控、供应稳定”原则，结合市场需求和技术要求，科学制定原材料采购策略。在原料开发上，公司拥有一支专业的技术研发团队、专家型的管理团队以及能够熟练掌握盘条轧制工艺的技术人才，具备开发高端预应力产品所需原材料的能力，进而扩展预应力产品的应用场景。 公司长期与国内优质钢铁企业保持战略合作，进行原材料采购，二十余年以来，持续与沙钢、宝钢、首钢、本钢等多家钢厂合作开发高品质盘条，为公司生产高性能预应力材料提供保障。公司充分利用本土化供应优势，有效控制生产成本。国内钢厂供应链布局紧密，交货周期短，可灵活支持订单调整和紧急需求。公司未来将持续优化供应链体系，深化与国内龙头钢企的技术合作，以支撑公司长期高质量发展。 问题五：公司对出口产品的销售模式是什么？出口销售收入占比多大？ 答：2025 年上半年，公司出口营业收入占比约为 20.98%。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。
--	--

	问题六：公司成立私募股权投资基金的目的是什么？ 答：公司本次参与投资私募股权基金目的是为抓住国内新能源领域发展机遇，依托基金管理人的行业经验、管理和资源优势，拓展投资渠道，提升公司综合竞争能力，推动公司不断持续发展壮大，为未来持续健康发展提供保障。 公司始终坚持预应力材料产业、轨道交通用混凝土制品产业为主营业务，轨道板智能化装备及信息化系统协同发展，天津众源博通新能创业投资基金合伙企业（有限合伙）的成立不会使公司主营业务发生改变。本次对外投资设立合伙企业符合公司和全体股东利益，不存在损害中小投资者利益的情形。 问题七：公司从钢厂获得原材料后，需要经过哪些加工工序？生产工艺是什么？ 答：公司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：原材料预处理、冷轧加工、拉拔成型、热处理、表面处理（镀锌、镀锌铝合金、环氧涂层等工艺）、绞线成型，公司将持续推进绿色制造工艺升级，深化与科研院所及上下游产业链融合，开发更高性能、更节能环保的预应力材料产品。 问题八：公司如何防控海外风险？ 答：公司具有多年出口经验，已将产品出口至全球 90 余个国家和地区，高度重视海外业务风险，并建立系统的防控体系。在市场选择上，公司进行严格前期尽调，优先布局政治经济环境稳定区域，实现市场多元化以分散风险；在运营过程中，公司严格遵守当地法规，动态跟踪贸易政策、汇率变化，通过金融工具对冲汇率风险；在资信把控上，公司严格管理客户信用，保障资金安全；在风险体系建立方面，公司通过“事前评估、事中控制、事后应对”的全流程风险管理模式，构建较为完善的海外风险防控体系。 未来公司将继续动态跟踪全球风险变化，不断优化风控策略，
--	---

	致力于在开拓国际市场的同时，保障公司资产安全和经营成果的稳定性，为投资者创造持续、稳健的回报。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 8 月 29 日