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: 2025-017

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	宏利基金管理有限公司	
时间	2025年11月7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	
八贝炷石	胚分印印入: 彻觉非	
八贝姓名		的 PCCP 管用钢丝的市场地位与占有率如
八贝姓石		的 PCCP 管用钢丝的市场地位与占有率如
八贝姓石	问题一:目前公司	的 PCCP 管用钢丝的市场地位与占有率如的 PCCP 管用钢丝,以其高强度和优异的耐
八贝姓石	问题一:目前公司 何? 答:公司自主研发	
八贝姓石	问题一:目前公司 何? 答:公司自主研发 腐蚀性,成为众多大型	的 PCCP 管用钢丝,以其高强度和优异的耐
投资者关系	问题一:目前公司 何? 答:公司自主研发 腐蚀性,成为众多大型 钢丝的开创者与核心供	的 PCCP 管用钢丝,以其高强度和优异的耐输水工程的关键材料。作为国内 PCCP 管用
投资者关系活动主要内容	问题一:目前公司 何? 答:公司自主研发 腐蚀性,成为众多大型 钢丝的开创者与核心供 淀和卓越的产品质量,	的 PCCP 管用钢丝,以其高强度和优异的耐输水工程的关键材料。作为国内 PCCP 管用应商,公司凭借强大的产能、深厚的技术积
投资者关系	问题一:目前公司 何? 答:公司自主研发 腐蚀性,成为众多大型 钢丝的开创者与核心供 淀和卓越的产品质量, 韩建河山等国内头部 Po	的 PCCP 管用钢丝,以其高强度和优异的耐输水工程的关键材料。作为国内 PCCP 管用应商,公司凭借强大的产能、深厚的技术积持续领跑市场。公司与龙泉股份、青龙管业、
投资者关系活动主要内容	问题一:目前公司 何? 答:公司自主研发 腐蚀性,成为众多大型 钢丝的开创者与核心供 淀和卓越的产品质量, 韩建河山等国内头部 Po 优异的产品性能、持续	的 PCCP 管用钢丝,以其高强度和优异的耐输水工程的关键材料。作为国内 PCCP 管用应商,公司凭借强大的产能、深厚的技术积持续领跑市场。公司与龙泉股份、青龙管业、CCP 管道厂商建立长期战略合作关系,凭借
投资者关系活动主要内容	问题一:目前公司 何? 答:公司自主研发 腐蚀性,成为众多大型 钢丝的开创者与核心供 淀和卓越的产品质量, 韩建河山等国内头部 Po 优异的产品性能、持续 管用钢丝前三季度销量	的 PCCP 管用钢丝,以其高强度和优异的耐输水工程的关键材料。作为国内 PCCP 管用应商,公司凭借强大的产能、深厚的技术积持续领跑市场。公司与龙泉股份、青龙管业、CCP 管道厂商建立长期战略合作关系,凭借的创新能力和高效的客户服务,公司 PCCP
投资者关系活动主要内容	问题一:目前公司 何? 答:公司自主研发 腐蚀性,成为众多大型 钢丝的开创者与核心供 淀和卓越的产品质量, 韩建河山等国内头部 Po 优异的产品性能、持续 管用钢丝前三季度销量 前,随着国家地下管网	的 PCCP 管用钢丝,以其高强度和优异的耐输水工程的关键材料。作为国内 PCCP 管用应商,公司凭借强大的产能、深厚的技术积持续领跑市场。公司与龙泉股份、青龙管业、CCP 管道厂商建立长期战略合作关系,凭借的创新能力和高效的客户服务,公司 PCCP较去年同期增长显著,市场占有率较高。目

同时将积极应对挑战,把握机遇,为投资者创造更大价值。

问题二:公司预应力材料产业的产能是否能够满足未来订单量?

答:公司作为全球领先的预应力材料全产业链企业,拥有强大的创新能力和齐全的产品体系,年产能超过 60 万吨。目前,依托天津银龙、河间分公司、河间宝泽龙、本溪银龙、新疆银龙、江西九江宝泽龙六大生产基地,已形成覆盖华北、东北、西北、华东、华中五大区域的联动生产格局,现有产能可充分满足当前订单需求。为前瞻性应对市场需求演变,公司建立了动态产能调节机制:一方面,通过现有基地的精益生产与效率挖潜,持续提升产能弹性;另一方面,紧密追踪重点区域市场增量,在市场份额持续扩大的情况下,将灵活采取现有基地扩产或择机新建产线的策略,实现快速响应。未来,公司将坚持"精准布局、适度超前"的产能规划原则,确保产能储备始终与市场发展需求保持战略匹配,为业务可持续发展提供坚实保障。

问题三:公司对于生产基地的选址是基于何种考量?

答:由于公司产品对于运输半径有一定的要求,因产品类别而异:预应力材料方面,考虑到运输成本与效率,公司对国内客户存在一定的运输半径要求,公司已在天津北辰、河北河间、辽宁本溪、新疆乌鲁木齐、江西九江布局五大地域六大生产基地,有效覆盖核心市场区域的运输半径需求;轨道交通用混凝土制品方面,因其体积与重量的特点,运输半径一般为 200-300KM,进而决定了生产基地需建设在高铁新项目附近。公司通过独资、合资等模式,在河北河间、江西赣州、广东阳江、河南平顶山、天津宝坻、安徽芜湖等地设立了多个专业轨道板/轨枕生产基地,通过全国多点布局战略,极大提升公司响应能力与交付能力。

问题四:公司今年是否会有增发的计划?

答: 当前,公司预应力材料与轨道交通混凝土制品双主业增长 态势显著,产销量及市占率持续提升。为支撑未来发展,满足潜在 的产品质量升级与交付效率提升需求,公司未来可能涉及厂房升级 改造及产能扩充,进一步夯实主营业务高质量发展的基础。当前, 公司资产负债率、现金流等核心财务指标健康稳定,具备实施包括 定向增发、可转债等多种再融资方式的条件。未来,公司将紧密围 绕具体项目进展与资金需求,审慎评估市场环境,选择适当时机, 通过资本市场融资精准匹配项目资金,为股东创造可持续价值。

问题五:公司将采取哪些措施优化成本结构,提升产品毛利率?

答: 优化成本结构、提升产品毛利率是公司经营管理的核心目标之一。公司主要采取以下措施持续推进: 一是优化产品结构,公司将持续进行研发投入,重点发展高附加值、高技术含量的高端预应力材料产品,提升其在销售中的占比,实施精细化市场策略与定价管理,确保价格反映价值; 二是强化生产提效,公司将根据具体情况进行工艺优化与技术改造,提升材料利用率、降低能耗物耗,推进生产线自动化、智能化升级,提高生产效率与产品合格率,降低单位人工与制造成本,深化精益生产管理; 三是严控费用支出,公司将加强全面预算管理,严格控制销售、管理及财务等各项期间费用,提升运营效率与管理效能。公司将持续聚焦上述领域,通过系统性努力提升整体盈利能力,为投资者创造价值。

问题六:公司未来如何进行现金流管理?是否有相关规划?

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。公司始终高度重视现金流管理,将其视为稳健经营的核心。我们将持续优化营运资金效率,加强应收账款和存货周转;严格管控资本性支出,确保投资回报;并保持与金融机构的顺畅合作,拓展多元融资渠道,保障流动性安全充足。公司已制定审慎的财务规划和动态监控机制,致力于实现经营活动现金流的良性闭环,为股东创造长期价值。

附件清单 (如有)