

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：2025-018

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	汇添富基金管理股份有限公司 交银施罗德基金管理有限公司 中银资产管理有限公司 上海大朴资产管理有限公司 中庸资本有限公司 上海勤辰私募基金管理合伙企业（有限合伙） 苏州霁峰私募投资基金有限公司 中信证券股份有限公司 国盛证券有限责任公司
时间	2025 年 11 月 12 日至 11 月 13 日
地点	深圳香格里拉大酒店会议室 上海香格里拉大酒店会议室 汇添富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	问题一：公司 2024 年及 2025 年前三季度轨道板用预应力钢丝销售量增长的主要原因是什么？ 答：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。随着铁路资金和项目审批逐步落实，铁路基础设施建设如期进行，为公司轨道交通用混凝土制品产业未来年度业绩提供保障。公司作为 CRTSIII

	型无砟轨道板的原创研发单位之一，凭借成熟的生产能力和稳固的市场渠道，紧密跟随这一发展趋势，随着对轨道板性能要求不断提高，技术更先进的 CRTSIII 型轨道板市场渗透率逐步提升，用于轨道板内部的螺旋肋预应力钢丝，因其能显著提升轨道结构的稳定性和耐久性，其需求随着 CRTSIII 型轨道板的渗透率提升而实现同步增长，带动公司该产品销量的持续增加。 问题二：公司 PCCP 管用钢丝竞争是否比较激烈？未来市场情况如何？ 答：作为国内 PCCP 管用钢丝的开创者与核心供应商，公司凭借规模化产能、深厚的技术积淀和卓越的产品质量，占据较高的市场份额。公司与龙泉股份、青龙管业、韩建河山等国内头部 PCCP 管道生产企业建立长期战略合作关系，凭借优异的产品性能、持续的创新能力和高效的客户服务，构筑公司显著的行业竞争优势。 2025 年上半年，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。据人民日报报道，从水利部获悉：2025 年上半年，全国完成水利建设投资 5,329 亿元，实施各类水利项目 3.44 万个，新开工水利项目 1.88 万个。公司自主研发的 PCCP 管用钢丝，以其优异的性能，成为众多大型输水工程的关键材料。当前，随着国家管网建设提速，水利部重点推进国家管网骨干工程和重大引调水工程，公司将持续把握这一重大发展机遇，深度参与国家水利基础设施建设，为投资者创造更大价值。 问题三：公司出口的轨道板相关产品是否都是跟随两铁走出去的？ 答：公司海外业务拓展采取多元化路径，一部分是跟随国内大型工程企业“走出去”，成功参与多项国际铁路项目，如：肯尼亚蒙内铁路、马来西亚东沿海铁路、坦桑尼亚中央线路等。同时，公司积极发展完善直接面向海外客户的业务模式，通过“技术+装备+材料”协同出口方式进行销售。面对全球轨道交通智能化升级浪潮，
--	---

	公司将充分发挥在预应力混凝土构件领域先发优势，持续深化智能装备研发与生产工艺创新，参与国际合作，推动智能建造技术与基础设施材料的融合创新，为全球轨道交通建设贡献系统性解决方案。 问题四：公司预应力材料及轨道交通用混凝土制品产业的在手订单情况如何？ 答：公司依托预应力材料与轨道交通用混凝土制品两大核心主业，并积极推动新能源产业战略突破，整体市场竞争力持续增强。目前，公司在手订单饱满，生产经营平稳有序，具体情况如下： 在预应力材料这一基石领域，首先，公司以铁路、水利、公路等传统基建领域为基本盘，一方面，巩固在铁路、桥梁、输水管道、机场和装配式建筑等传统市场的占有率，在手订单充足；另一方面，大力开拓新应用领域，实现从传统基建向新能源应用场景的突破，实现新能源领域用预应力材料销售量的增长。同时，公司以产品结构调整为核心引擎，驱动持续增长。公司正聚焦于轨道板用螺旋肋预应力钢丝、大桥缆索用镀锌钢丝及钢绞线、2200MPa-2400MPa超高强钢绞线等核心竞争力的高性能产品，致力于进一步提升其市场占有率，巩固行业领先地位。 轨道交通用混凝土制品领域：深耕区域，全面拓展。公司目前全力保障现有高铁轨道板、地铁轨道板及轨枕项目的稳定供应，并积极开拓增量市场：（1）华北市场依托河北河间、天津宝坻两大智能化生产基地优势，持续稳定保障雄安新区至商丘、雄安新区至忻州、石家庄至雄安新区轨道板供应，重点开拓雄安新区至保定等高铁轨道板市场，深度参与京津冀交通一体化建设。（2）华南市场以广湛高铁轨枕项目为基础，建立与建设单位的长期合作，积极争取湛江至海口、长沙至赣州、合浦至湛江、广州至清远至永州等规划高铁项目的双块式轨枕供应，致力打造区域轨枕供应中心。（3）城市轨道交通方面：赣州板场将持续提升长三角、珠三角地铁项目服务能力，通过合资合作深化与广州地铁、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。 （4）中原地区将充分发挥河南基地中原城市群枢纽优势，保障平顶山至漯河至周口高铁轨道板订单按计划生产，并持续拓展焦作至洛阳至平顶山、南阳至信阳至合肥等高铁轨道板供应，构建覆盖河南全省的快速响应体系。 问题五：公司预应力材料产品竞争格局如何？ 答：预应力材料的市场驱动因素主要取决于基础设施建设需求，随着预应力材料行业的稳定发展，技术的不断提升，推动预应力材料产品应用领域逐渐扩大，由传统基础交通领域、民用建筑领域，逐步扩展到核电建设、机场工程、矿山锚固、海洋工程、风电、光伏等特殊领域建设当中，预应力材料产品的要求也逐步向高强度、低耗能、耐腐蚀、生产工艺更环保等高性能品质上转移。预应力材料行业竞争激烈，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。 在预应力材料领域，公司具备研发优势，占据一定市场份额，始终保持领先地位，满足国内外客户的各种需求；在轨道交通混凝土制品方面，公司与各工程局通过合资、合作方式成立多个轨道板/轨枕生产基地，顺利获取轨道板及轨枕市场订单，为公司轨道板/轨枕用预应力材料提供市场增量；在新能源应用方面：公司致力于成为风电、光伏等领域预应力材料系统供应商，将产品系列化、延伸化，在一定程度上规避相关竞争，不断巩固行业影响力。 问题六：公司产品签订合同后，合同的执行周期一般为多长时间？
--	--

	答：公司产品合同执行周期因产品类型而异：出口的预应力材料产品执行周期相对较短，国内预应力材料产品销售一般为框架性合同，根据项目不同，执行周期有所差异；轨道交通用混凝土制品的合同执行周期则相对较长。同时，合同金额与规模也影响交付安排：对于大额合同，公司将根据项目客户的实际施工进度要求，采取分批交付的方式，整体交付周期较长；对于小额合同，公司可实现快速响应与即时交付，整体执行周期取决于具体合同条款、产品特性及客户需求。 问题七：公司利润增速较高但收入增长不高的原因是什么？ 答：第一，预应力材料产业方面，公司持续夯实主业根基，进行产品结构性调整，高性能产品占比提升，竞争力进一步增强。伴随铁路、水利、桥梁、公路及新能源等国家重大项目加速推进，公司紧抓市场机遇，不断拓展产品应用场景，带动预应力材料整体销量稳步提升，以轨道板用预应力钢丝、超高强钢绞线、桥梁缆索用镀锌钢丝及钢绞线为代表的高性能产品市场规模持续扩大。此外，公司在铁路、桥梁、公路及水利等传统基建领域持续深耕，轨枕钢丝、PCCP 管用钢丝等传统产品销量实现同比增长，市场份额得到进一步巩固，为开拓新应用场景打下坚实基础。 第二，轨道交通用混凝土制品产业重点项目的顺利推进对公司业绩形成有力支撑。控股子公司银龙轨道积极参与雄安新区—商丘、雄安新区—忻州、天津—潍坊—宿迁等重大铁路项目建设；阳江轨枕厂持续为广州—湛江高铁稳定供应 SK-2 双块式轨枕；赣州板场持续助力广州、深圳等地区地铁工程建设。同时，公司致力于推动轨道混凝土构件智能化升级，配套提供智能生产装备，通过自主技术攻关与产学研协同，成功实现技术装备向国内同行输出及海外市场拓展，均为利润增长做出贡献。 第三，公司依托预应力材料与轨道交通用混凝土制品两大核心主业，积极推动新能源产业战略突破，整体市场竞争力持续增强。 问题八：公司产品销售是否存在季节性差异？
--	---

	答：公司产品销售存在一定季节性波动，主要受下游应用领域工程施工周期影响。通常每年第一季度，受春节假期及气候等因素影响，项目开工相对较少，导致公司收入和利润处于年度内相对低点。第二季度开始，工程项目全面复工，公司生产和销售节奏恢复正常，保持平稳。公司根据市场需求波动，灵活调整产能安排，以确保全年经营平稳运行。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 11 月 17 日