

证券代码：603969

证券简称：银龙股份

天津银龙集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-021

投资者关系 活动类别	<div><input type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input type="checkbox"/>电话会议</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>其他（反路演）</div>
参与单位名称	华夏基金管理有限公司 长城财富保险资产管理股份有限公司 长盛基金管理有限公司
时间	2025 年 12 月 18 日
地点	北京金融街威斯汀大酒店会议室
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>问题一：2026 年作为“十五五”开局之年，预计有多条高铁开工建设，公司有哪些项目参与机会？</p> <p>答：2026 年是“十五五”规划的开局之年，随着我国经济持续发展和城市化进程不断加速，交通运输需求显著提升，铁路作为国民经济重要支柱，其战略地位日益凸显。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产业基地网络，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、广东阳江、江西赣州等多个交通枢纽城市布局轨道板及轨枕生产基地，形成高效协同、快速响应的区域性供应体系。公司已深度参与雄商高铁、雄忻高铁、津潍宿高铁、京沪高铁、西渝高铁、广湛高铁等国家重点铁路项目建设，具备 CRTSIII型无砟轨道板、轨道板用预应力材</p>

	<p>料及智能化生产装备的完整供给能力，在技术积累、产品质量、品牌声誉及服务网络等方面形成较强竞争优势。这些参与经验为未来争取更多高铁项目奠定扎实基础。公司将持续关注“八纵八横”主干网以及区域连接线、“米”字型枢纽等建设规划，积极拓展市场信息渠道，加强项目前期对接，力争在 2026 年及后续高铁建设中获取更多订单，助力国家铁路网络进一步完善。</p> <p>问题二：关注到公司海外市场毛利水平较低，有哪些举措在海外市场发力？</p> <p>答：公司高度重视海外市场发展，并正在积极采取多项举措提升其盈利水平。预应力材料产业方面，公司自上世纪 90 年代开始开拓国际市场，目前产品已出口至韩国、英国、马来西亚、日本等全球 90 余个国家和地区。当前出口产品仍以普通类型为主，毛利率存在一定提升空间。为此，公司正着力优化海外产品结构，逐步拓展高性能产品出口，目前已实现小批量高性能预应力材料订单交付，未来将继续加大针对海外高端市场的产品研发与推广力度，通过差异化竞争提升该板块海外毛利率。</p> <p>轨道交通用混凝土制品及相关装备领域，控股子公司银龙轨道紧抓铁路建设标准化、智能化趋势，持续进行技术升级与区域化布局，已在高铁轨道板、地铁轨道及智能化装备等领域实现全面突破。该板块一直保持较好的盈利水平，智能化生产装备的海外业务毛利率优于国内业务。未来，公司将充分发挥“技术输出+装备配套+材料供应”的协同出口模式，针对“一带一路”沿线及其他重点区域市场，推广整体解决方案，进一步扩大海外市场份额，推动轨道交通用混凝土制品板块出口业务整体盈利水平持续提升。</p> <p>问题三：公司对未来三年业绩情况怎么看？</p> <p>答：公司对未来三年的业绩发展抱有信心，这一展望也体现在公司 2025 年推出的限制性股票激励计划所设定的考核目标中。该计划以 2024 年度净利润为基数，设定了清晰的阶梯式增长目标：2025 年度净利润增长率不低于 20%；2026 年度净利润累计增长率</p>
--	--

	<p>不低于 40%（或 2025-2026 两年累计净利润增长率不低于 160%）；2027 年度净利润累计增长率不低于 60%（或 2025-2027 三年累计净利润增长率不低于 320%）。公司业绩增长将主要依托于公司预应力材料领域的产品结构优化与高端市场突破，以及轨道交通用混凝土制品板块凭借技术、产品质量、品牌声誉及服务网络等优势持续获取订单。同时，新能源业务稳步推进也将为业绩贡献新的增长点。</p> <p>股权激励目标是公司结合宏观经济形势、行业政策导向及自身发展规划后审慎制定的，不构成对投资者的业绩承诺。公司管理层将持续优化经营，扎实推进各项业务，力争以更好的经营成果回报广大投资者的信任。</p> <p>问题四：公司两个产业的收入占比情况是怎么样的？</p> <p>答：公司主营业务聚焦于预应力材料与轨道交通用混凝土制品两大核心产业，同步发展高端装备制造及信息化产业，并以新能源业务为战略协同。截至 2025 年 6 月 30 日，预应力材料产业实现营业收入 11.58 亿元，同比增长 8.12%，占总营收的比例为 78.58%，体现了传统优势业务的稳健增长与扎实基础。轨道交通用混凝土制品产业增长势头强劲，实现营业收入 2.13 亿元，同比增长 0.04%，占总营收的比例为 14.45%。该板块的快速增长，主要得益于国家铁路及城市轨道交通建设的持续推进，以及公司全国化生产基地网络的产能释放和市场开拓。两大产业协同并进，共同构成公司稳健发展双引擎。</p> <p>未来，公司将继续深化在重点基建项目中参与度，加强产业间技术共享与市场联动，同时借助新能源业务打造新增长曲线，不断夯实公司高质量发展基础，致力于为股东创造长期、可持续价值回报。</p> <p>问题五：公司 2025 年高性能产品占比相较于 2024 年提升多少？</p> <p>答：2025 年以来，公司积极推动预应力材料产品结构向高端化方向升级，高性能产品占比实现显著提升。2025 年前三季度，</p>
--	---

	<p>受益于国内铁路、水利、桥梁等重大基建项目密集开工与推进，公司预应力材料整体销售量同比增长 6.95%，产品结构优化成效显著，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性能产品凭借其优异的技术指标和可靠的质量，在多个国家重点工程中成功应用，市场认可度不断提高，带动高性能产品占比持续扩大。与 2024 年同期相比，2025 年前三季度高性能产品销售占比提升幅度显著，这直接驱动该业务板块整体盈利水平的优化。</p> <p>展望 2026 年，公司将继续坚持“稳存量、拓增量”发展策略，一方面巩固在传统应用领域的市场份额和客户关系，另一方面持续加强研发，针对新兴应用场景进行产品适配与市场开拓，进一步扩大高性能产品销售规模与贡献度，推动预应力材料产业实现质的提升。</p> <p>问题六：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？</p> <p>答：公司在新能源领域进行投资布局，核心思路是“战略协同、稳健发展、绿色赋能”。目前，公司将全力推进河北河间 150MW 风电项目及山西飞轮储能调频项目建设，确保其按期并网发电，形成稳定收益来源。未来，公司将持续关注行业政策与市场动态，在全国范围内优选具有良好区位优势、资源条件和长期收益潜力的风电、光伏、飞轮储能等新能源项目进行深度考察与开发。投资策略上将保持适度、稳健的节奏，严格控制项目风险，绝不盲目扩张。</p> <p>公司发展新能源业务，主要看重其与主营业务的战略协同价值。一方面，新能源项目运营可以带来的稳定现金流；另一方面，在“双碳”目标背景下，清洁能源使用有助于提升公司整体 ESG 表现，降低二氧化碳排放量。公司将通过实业经营与战略投资良性互动方式，逐步完善产业布局，实现公司可持续发展。</p>
附件清单 (如有)	无

日期	2025 年 12 月 22 日
----	------------------