

新兴铸管股份有限公司投资者关系活动记录表

2026-01

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2026年4月29日(周三)下午15:00~16:30
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长何齐书 2、董事、总经理王昌辉 3、独立董事李远慧 4、总会计师、董事会秘书王美英
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次业绩说明会采用视频直播加网络互动的方式举行，主要就公司2025年度暨2026年一季度业绩情况进行说明，并对投资者关心的问题进行解答。</p> <p>会议首先由公司董事会秘书王美英介绍出席本次业绩说明会的人员，随后公司党委书记、董事长何齐书致辞，王美英介绍2025年度、2026年一季度的经营情况及未来发展战略，并作了估值提升专项说明。最后董事及高管人员对投资者关心的问题进行了回复，投资者提出的问题及公司回复情况如下：</p> <p>1、我们注意到2025年公司经营业绩实现了大幅增长，对此非常关注，想向公司详细请教两个问题：一是2025年业绩增长主要体现在哪些方面？二是业绩增长的核心原因是什么？</p> <p>尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关心和支持。2025年，钢铁行业整体处于“减量发展、存量优化”阶段，面临“三高三</p>

低”（高产量、高成本、高出口；低需求、低价格、低效益）的一些不利局面，在此背景下，公司主动作为，积极谋划，提出“跑赢大盘”的总体经营目标，持续增强核心功能和竞争力，推进公司高质量、可持续地发展，业绩增长主要体现在：一是利润指标实现增长：2025年公司归母净利润9.47亿元，同比增长465.67%；扣非净利润7.38亿元，实现扭亏为盈。二是盈利能力进一步提升：全年毛利率为7.69%，同比提升2.29个百分点。三是现金流显著改善：经营活动现金流净额达35.28亿元，同比增加393.61%，经营质量与回款能力大幅提升。四是市场占有率逆势上升：国内公开招标市场占有率同比提升1.6个百分点；铸管出口销量达21.6万吨，同比增长7.8%。

2025年公司业绩实现大幅增长，主要得益于销量增长、盈利能力显著修复、产品结构持续优化、大力压降成本加工费、期间费用（不含研发）有效压控等方面的协同改善。

2、王总好，作为总经理你认为公司未来哪些产品是需要重点推广的，哪些是需要调整的？各占经营盘子的多大比例？涉密的有哪些？谢谢

尊敬的投资者您好。公司作为铸管行业头部企业，积极响应国家水网建设和城市更新计划，加大铸管特殊涂层、特殊接口产品推广，加大非开挖修复技术发展力度；同时，结合钢材行业“减量调整、存量优化”特点，加大制造用优特钢调整力度。各产品营收占比见公司年报。

3、近年来国家推出不少利好政策如两重两新，全国水网，城市更新，储能等，外行观察下来似乎都是有利于公司未来发展的，那么从公司管理层的专业的视角看这波红利是否切感受到？如有，请展望一下公司未来，如没有，也请明确说明其中原因！谢谢

尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关心和支持。近期国家密集出台的全国水网、城市更新等一系列重磅政策，为公司未来发展创造了良好机遇。公司“十五五”战略规划紧扣政策导向，

将政策带来的发展机遇深度融入规划编制全过程，核心战略明确推动公司从传统铸管产品制造商向管网综合服务商转型，这一发展方向与本轮国家政策导向完全同频、高度共振。“十五五”期间，国内地下管网改造建设市场空间广阔，为公司主业增长提供了坚实支撑。目前，公司依托多年积淀形成的销售渠道、生产保供、管网设计、非开挖装备体系及施工能力、智慧管网等核心能力，构建起覆盖市场开拓、方案定制、生产交付、施工运维全环节的管网综合服务全链条协同优势，为服务国家城市管网更新提供了坚实技术支撑。未来，公司将持续深耕管网综合服务赛道，依托全链条核心优势，以定制化解决方案、全生命周期服务深度参与国家城市更新与全国水网建设，稳步实现从“卖产品”向“卖服务、创价值”的战略跨越，持续巩固行业龙头地位。

4、武安全钒液流电池项目是否已经量产？是否已经有订单？

尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关心和支持。目前电解液研发试验线，已进入设备安装及配套管路施工阶段。项目建成后，将快速开展电解液研发和市场化应用，推动研发创新与产业应用深度融合，实现电解液本地化自主供给，全面提升产品的核心竞争力。

5、请问贵司钒电池储能业务进展如何

尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关心和支持。公司全钒液流电池按照原定计划正在稳步推进，结合自身冶炼优势，已完成钒渣制备、电解液制备相关技术研究并逐步形成产业化。储能电池已成功开发 30kw 级电堆 500kw 功率模块，并建成两个 1mw/5mwh 电站；同时公司开展了 70KW 高功率电堆研发，已完成样机制作，目前正在进行 70kw 级电堆 500kw、750kw 功率模块实验室验证，待定型后推向市场。

6、我看公司每年的研发投入都不少，都花在哪些方面了？对公司有帮助吗？

尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关心和支持。公司始终

锚定国家产业升级、制造强国、数字化转型及国资国企高质量发展相关政策要求，严格落实聚焦主责主业、强化核心技术攻关、加快成果产业化的工作部署，坚持精准化、战略化、实效化研发投入，持续加大科技创新资金保障力度。2025年，公司研发投入3.6亿元，经费投入紧扣产业趋势、立足主业发展，投入方向清晰、产出导向明确、价值成效显著。

聚焦关键技术攻关与成果转化，筑牢硬核创新底座。围绕铸管、钢铁主业转型升级需求，重点投入行业级创新平台建设，建成铸管行业首家专业化研发中心与中试基地，同步布局优特钢结构升级专属钢铁中试试验平台。聚力传统产业迭代升级，深耕智能制造与数字化转型。

7、请简单介绍一下公司储能钒液流电池产销进展情况，以及远景目标。

尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关心和支持。公司全钒液流电池按照原定计划正在稳步推进，结合自身冶炼优势，已完成钒渣制备、电解液制备相关技术研究并逐步形成产业化。储能电池已成功开发30kw级电堆500kw功率模块，并建成两个1mw/5mwh电站；同时公司开展了70KW高功率电堆研发，已完成样机制作，目前正在进行70kw级电堆500kw、750kw功率模块实验室验证，待定型后推向市场。

8、请问埃及子公司可生产哪些口径铸管，送水管，输油管？达产的产能有多少

尊敬的投资者您好。埃及新兴铸管项目是公司首个海外铸管生产基地，也是响应“一带一路”倡议的重点项目，年产能25万吨，产品主要应用于水利、供水、排水等领域，规格DN350-2000，通过与国内铸管厂协同，实现市场需求全覆盖。

9、公司业绩大增，而股价暴跌，明显公司市值管理不力，近期是否有实质性市值提升计划？此外，钒电池储能项目无任何应用，是否是因为技术落后，需要计提资产损失吗？

尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关心和支持。公司始终

以提升上市公司质量为核心，聚焦长期价值创造。公司已制定并披露《2025 年度估值提升计划》，相关计划正稳步推进。关于钒电池储能项目，公司全钒液流电池按照原定计划正在稳步推进，结合自身冶炼优势，已完成钒渣制备、电解液制备相关技术研究并逐步形成产业化。储能电池已成功开发 30kw 级电堆 500kw 功率模块，并建成两个 1mw/5mwh 电站；同时公司开展了 70KW 高功率电堆研发，已完成样机制作，目前正在进行 70kw 级电堆 500kw、750kw 功率模块实验室验证，待定型后推向市场。

10、现在许多企业都在推数字化和智能化，新兴铸管在这方面是如何做的？

尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关心和支持。经过近几年的探索实践，公司累计建成 149 个工业数据模型及智能化应用场景，全面覆盖核心生产全流程。公司依托长期在数实融合、工业智能领域的深耕积淀与实践成果，2024 年成功获评国家数字领航企业；2025 年，公司研发的钢铁行业垂直大模型获得省市各级领导高度认可，相关实践入选河北省“人工智能+”典型应用案例。

11、何董事长：您好！非常感谢公司 2025 年取得优异成绩。本人是长期重仓持有贵公司的小散，每天都关注公司一切动态。请问：1. 公司布局的液钒流电池项目及埃及子公司今年会增厚公司业绩吧？2. 长期拖累公司业绩的新疆控股今年可以扭亏为盈吗？3. 今后分红可以提升至业绩的 50%吗？谢谢！

尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关心和支持。（1）全钒液流储能项目目前处于积极探索、市场拓展阶段；埃及子公司今年将持续推进达产增效。（2）新疆控股位于公司球墨铸铁管产能布局的关键生产基地新疆自治区，具有重要的区位战略意义，产品主要辐射西北区域市场和中亚市场，为新疆地区水利、市政供排水等行业提供重要保证支撑。公司始终致力于新疆控股的亏损治理工作，推进铸管提产项目实现稳产增产、持续抓好极致降本和挖潜增效等措施，力争实现控亏扭亏目标。（3）公司

始终高度重视投资者回报，持续坚持稳健、可持续的利润分配原则，分红政策会综合考量公司经营业绩、现金流状况、未来战略发展投入、行业周期及监管相关要求等多重因素统筹规划。公司会在保障主业稳健发展和长远经营布局的前提下，合理优化利润分红水平，积极兼顾全体股东的长期与短期利益。

12、领导，您好！我来自四川大决策请问，国内铸管市场的竞争格局是否有变化？主要竞争对手的产能扩张情况如何？

尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关心和支持。当前铸管行业竞争较为激烈。公司作为铸管行业头部企业，持续发挥营销、研发、生产、服务一体化优势，加快向管网综合服务商转型，巩固提升行业领航地位及市场占有率。

13、公司股价持续低于净资产，是因为以你为代表的管理层持股太少吗

公司始终以提升上市公司质量为核心，聚焦长期价值创造，公司已制定并披露《2025 年度估值提升计划》，涵盖抓好经营效益提升、优化投资者回报、加强投资者关系管理等 7 项具体内容，相关计划正稳步推进。公司董事和高级管理人员的持股数详见已披露的 2025 年度报告。股价受宏观经济、行业周期、市场环境等多重因素影响，公司将持续专注主业经营，不断提升核心竞争力与内在价值，切实维护全体股东利益。谢谢！

14、无形资产二十九亿为何内容

尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关心和支持。截至 2025 年 12 月 31 日公司无形资产为 29.15 亿元，是支撑公司发展和生产经营管理的主要资产内容之一，包括了土地使用权、专利权等其他无形资产。

15、当前在手订单如何？后续提振业绩增长点有哪些？

尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关心和支持。公司目前在手订单较为充足，受宏观环境的影响，一季度项目开工进度比往年略有滞后一些，预计二季度项目施工进度逐渐加快。后续公司将通过精益化运营不断压降生产成本，强化技术研发支撑，针

对客户的痛点和不同的应用场景，不断开发出新的产品，满足客户个性化需求，以提高产品竞争力。同时，紧抓“十五五”国家管网投资的机遇，进行水利、污水、热力等市场开发，引领行业扩大球管市场；公司持续以研发、技术、施工等综合能力为支撑，通过“产品+服务”，为客户提供一站式服务，不断挖深护城河，跃升价值链位次。

16、股价一直低于净资产，是不是因为你没有持股的缘故

尊敬的投资者您好！公司始终以提升上市公司质量为核心，聚焦长期价值创造。一是公司已制定并披露《2025 年度估值提升计划》，涵盖抓好经营效益提升、优化投资者回报、加强投资者关系管理等 7 项具体内容，相关计划正稳步推进。二是控股股东新兴际华集团基于对公司未来发展前景的信心及中长期价值的认可，已完成增持计划。三是公司坚持现金分红回馈股东，2025 年公司推出每 10 股派 0.75 元的分红预案，同时公司已制定并披露《未来三年（2025-2027 年）股东分红回报规划》，涵盖利润分配形式、时间间隔、条件和比例，相关规划正稳步推进。公司董事和高级管理人员的持股数详见已披露的 2025 年度报告。股价受宏观经济、行业周期、市场环境等多重因素影响，公司将持续专注主业经营，不断提升核心竞争力与内在价值，切实维护全体股东利益。谢谢！

17、公司上海前滩项目何时清算

尊敬的投资者您好！公司高度重视经营质量的不断提升，坚持积极发挥投资的支撑作用，高效精准抓好投资管理。公司将持续聚焦主业经营，坚持把有效资源向高效领域流动，不断提升公司资产效率和运营效率，切实维护全体股东利益。谢谢！

18、公司股价长期低迷，公司业绩盈利，请问用什么方式回报股东

尊敬的投资者您好！公司始终以提升上市公司质量为核心，聚焦长期价值创造。公司已制定并披露《2025 年度估值提升计划》，涵盖抓好经营效益提升、优化投资者回报、加强投资者关

系管理等 7 项具体内容，相关计划正稳步推进。同时公司已制定并披露《未来三年（2025-2027 年）股东分红回报规划》，涵盖利润分配形式、时间间隔、条件和比例，相关规划正稳步推进，让广大投资者参与和分享公司经营发展成果。谢谢！

19、请问贵司非开挖嵌入业前景如何？十五五规划对贵司有什么重大利好！

尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关心和支持。非开挖嵌入行业前景广阔，城市管网老化更新、城市更新需求旺盛。国家“十五五”规划纲要明确现代化水网、城市更新为重大工程，同时强化地下生命线建设，推行绿色低碳施工，政策、资金、项目持续加码，优先推广非开挖技术，为公司业务拓展、订单增长带来长期重大利好。

20、1、能不能具体讲明公司除了球墨铸铁管及配件还有其他哪些产品？用途及前景？2、公司相较于其他钢铁、制管企业的优势、拳头产品是哪些？公司在哪些高科技产品领域有突破和领先？3、针对大家关心的储能电池这块，公司进展怎样？市场情况怎样？4、畅谈一下公司未来的发展方向？

尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关心和支持。公司是全球生产规模最大的球墨铸铁管及管铸件研发制造商和国内竞争力较强的钢铁产品制造商，产品覆盖离心球墨铸铁管及配套管铸件、建筑钢材、优特钢(棒线、钢坯、钢管、轧板)、钢格板及汽车铸件等系列产品，铸管产品应用于水利、供水、排水、热力等重点项目及“一带一路”沿线国家引水基础管网，钢材产品应用于基建、房地产、汽车制造、工程机械、轨道交通、风电能源等领域。公司是离心球墨铸铁管国家标准的主起草单位，中国本土企业唯一代表参与国际铸管标准制、修订工作，“饮用水安全保障技术体系”获得国家科技进步一等奖。铸管产品和钢格板产品获得国家制造业单项冠军，大口径铸管、消失模管件、环保型全系列易切削钢等填补多项技术和产品空白。“十五五”期间，公司将深入贯彻党的历次全会精神，践行“为人民健康引水，共创

绿色新未来”核心使命，聚焦主责主业，统筹国内国际两个市场，坚持稳中求进为总基调，以推动高质量发展为主线，以改革创新为根本动力，以“两个核心”为根本路径，以“五个价值”为根本标准，以全面从严治党为根本保障，着力打造新质生产力，推动传统产业转型升级，构建“主责主业鲜明，发展方向清晰，经营指标稳健，企业有潜力、有活力”的新发展格局。

21、首部董秘监管规则 4 月 24 日刚刚出台，证监会明确：企业经理、财务负责人不得兼任董秘。请问公司如何应对？是选举一位专业的董秘还是兼任？

公司 2025 年 5 月 27 日召开的第十届董事会第十二次会议，审议决定聘任王美英女士为公司董事会秘书，王美英女士已取得深圳证券交易所颁发的《董事会秘书资格证书》，具备履行职责所需的专业知识、与岗位要求相适应的从业经验与个人品德。公司将严格遵守监管规则，在过渡期内稳妥推进董事会秘书任职安排的调整，同时保障董秘履职的专业性和连续性。感谢您的关注与监督！

22、为什么销量，收益都在提升，股价却一直跌？？破净值这么多年，公司难道不应该给股东们一个解释？

尊敬的投资者您好！公司始终以提升上市公司质量为核心，聚焦长期价值创造。一是公司已制定并披露《2025 年度估值提升计划》，涵盖抓好经营效益提升、优化投资者回报、加强投资者关系管理等 7 项具体内容，相关计划正稳步推进。二是控股股东新兴际华集团基于对公司未来发展前景的信心及中长期价值的认可，已完成增持计划。股价受宏观经济、行业周期、市场环境等多重因素影响，公司将持续专注主业经营，不断提升核心竞争力与内在价值，切实维护全体股东利益。谢谢！

23、今年铸管行业价格同比上涨 10%左右，目前公司产能利用率能达多少？能否大幅提高产能？

尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关心和支持。当前铸管行业竞争较为激烈，公司作为铸管行业头部企业，发挥营销、研

发、生产、服务一体化优势，持续调整市场结构、产品结构及营销模式，铸管市场占有率、产品销量保持优势，公司铸管产能利用率高于行业平均水平。

24、新兴铸管新疆控股集团有限公司连年亏损是否还有必要营业？

尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关心和支持。新疆控股位于公司球墨铸铁管产能布局的关键生产基地新疆自治区，具有重要的区位战略意义，产品主要辐射西北区域市场和中亚市场，为新疆地区水利、市政供排水等行业提供重要保证支撑。公司始终致力于新疆控股的亏损治理工作，推进铸管提产项目实现稳产增产、持续抓好极致降本和挖潜增效等措施，力争实现控亏扭亏目标。

25、我们在年报中看到公司提出要向管网综合服务商转型，目前这项转型的实施路径有哪些，已经取得了哪些实际成效？

尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关心和支持。2025年，国家相关部委相继发布关于推进城市更新行动的意见和若干措施的通知，包括提出的相关方案，要求建立“城市体检与更新一体化”机制，重点支持供水管网漏损治理和老化更新，2025年12月水利部又提出建立“地下水储备制度”，对输水、补水工程的管网质量和可靠性提出更高要求。在这些政策驱动下，球墨铸铁管行业的发展逻辑正发生深刻变化，要求公司的制造要向高端化、智能化、集成化升级，要求公司的产品要向系统化、价值化、全程化的服务端延伸。由此，公司确立了由铸管产品制造商向管网综合服务商的战略转型的核心战略发展方向，更是主动响应国家“十五五”规划《纲要》中城市更新重大工程部署的战略抉择。经过前期深耕布局，公司已全面构建起销售渠道、生产保供、管网设计、核心装备、非开挖施工、智慧管网等核心竞争力，形成了市场开拓、方案定制、技术服务、现场施工的全链条协同发展优势，为转型落地筑牢坚实根基、凝聚强劲动能。

下一步，公司将始终锚定管网综合服务商转型的战略目标不

动摇，以更高站位、更实举措推动转型向纵深发展：依托成熟完善的销售渠道优势，持续巩固转型发展根基；发挥专业的管网设计与高效的生产保供能力，精准对接客户需求，提供定制化、差异化解决方案；整合装备资源与专业力量，进一步完善全链条协同服务体系；以“制造+服务”系统性解决方案为核心抓手，为客户提供全生命周期、高品质的管网综合服务，真正实现从“卖产品”到“卖服务”“创价值”的战略跨越升级，以实际行动践行服务国家城市更新发展战略的责任担当，为构建安全、高效、绿色、智能的现代管网体系贡献新兴铸管力量。

26、公司 2025 年年报显示货币资金从年初的 90 亿元下降至 75 亿元，减少了 25 亿元，这一情况对公司的日常经营有无重大影响？同时，期间费用较同期大幅减少，请问贵公司采取怎样的方式进行费用管控，2026 年如何确保这一工作成果？

尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关心和支持。

货币资金下降对生产经营没有重大影响，这是公司在业财融合基础上的一项主动性的调整。一方面，积极“开源”，通过强化市场开拓，加快产品发运与销售转化；另一方面，有效“节流”，通过以销定产、以收定支，压降资金占用、加快资金回笼、提升存货周转效率。通过开源与节流双管齐下，推动经营性现金流持续改善。2025 年经营性现金流较上年增长了 393.61%，虽然货币资金账面下降，并未影响公司生产经营。

2025 年，公司加强外部金融市场研判，抓住政策窗口，积极主动调整资产负债结构，在保障流动性充足的前提下，进一步调整公司带息负债期限和规模结构，2025 年，累计主动压降带息负债 24.25 亿元，中长期与短期贷款比例进一步优化，截至 2025 年底，公司带息负债余额 108.3 亿元。关于期间费用方面，2025 年公司三项费用累计发生 12.6 亿元，较同期压降 0.5 亿元，降幅 3%，费用压降成果显著。

2026 年，面对复杂多变的宏观经济形势与激烈的行业竞争环境，公司预算编制中对费用预算采取零基预算法，从源头上加

强管控，在预算执行过程中，通过分级分类管控、月度跟踪评价、季度预算关门等一系列措施全面压降费用，实现业财匹配，巩固2025年费用压降成效，助力生产经营实现预算目标。

27、问题：公司钢铁产品近年致力于“普转优、优转特、特转精”，2025年推动收购了华润制钢，预计后续将为公司带来哪些协同效应？

尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关心和支持。收购华润制钢，契合国家钢铁产业结构调整方向，是公司“十五五”加快优特钢转型战略的重要举措，同时也是公司聚焦主业、优化钢铁产品结构、加速优特钢转型升级的重要布局，12月29日，“江阴新兴特钢有限公司”正式更名后，目前正在大力推动芜湖新兴与江阴新兴特钢联动协同，充分发挥双方渠道优势，加速产品向高端跃升，实现优势互补，凝聚发展合力，实现钢铁板块向高端化、绿色化、融合化转型。后续协同效应主要通过绿色转型、高端出口、产品生态、产线联动四个方面发挥协同效应。

28、新兴铸管在融入“一带一路”方面取得了哪些进展，对公司发展有什么积极意义？

尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关心和支持。

公司融入“一带一路”的主要进展可以概括为从“中国制造，全球销售”向“全球制造，服务全球”的转型升级。一方面，海外产能布局实现突破；自1993年就开始开拓国际市场，在哈萨克斯坦、科威特、安哥拉等“一带一路”沿线国家承接了多个重大水利项目。2025年，公司埃及铸管项目正式投产运营，这是公司首个海外铸管生产基地，也是响应“一带一路”倡议的重点项目。该项目产品覆盖中东、非洲、欧洲市场，应用于供水、排水、水利、海水淡化等领域。另一方面，海外市场拓展成效显著；公司产品已出口至全球120多个国家和地区。2025年，我们深耕中东、非洲、东南亚核心市场。

拓展国际化布局对公司发展具有重要意义，公司加快推进国际化战略，开辟了新增长空间，巩固行业话语权，优化资本布局，

增强抗风险能力。作为一家央企控股上市公司，公司始终服务国家战略，通过参与“一带一路”建设，有效提升“新兴铸管”品牌的国际知名度。

29、新兴铸管的铸管产业未来发展方向是什么？如何契合国家十五五发展纲要？

尊敬的投资者您好，感谢您的关注与支持。国家“十五五”规划《纲要》已明确将现代化水网建设、城市更新等纳入“十五五”期间重点推进的109项重大工程。其中，地下管网改造被列为核心任务，明确“十五五”期间改造总规模超过70万公里，预计带动新增投资5万亿元以上，并明确突出智能化、绿色化的高质量发展导向。与此同时，城市建设强调保障基础设施生命线安全与常态化监测预警，推动铸管产品向“安全+智能”双属性升级，确立了优质管材替代与智能感知技术融合的发展路径。未来，新兴铸管将立足行业龙头优势，紧扣国家“十五五”发展纲要要求，以“质量标准化、产品差高化、生产绿色化、布局国际化、管理数智化、产业生态化”六大战略为核心引领，坚持以科技创新引领、绿色低碳转型、数字智能赋能、产业服务升级为主线，持续优化高端化、差异化、定制化铸管产品结构，攻克关键核心技术，深化节能降碳改造，完善循环经济与绿色生产体系建设，加快推动公司从单一管材制造商向涵盖管网规划、施工运维、智慧监测、全生命周期管理的管网综合服务商转型，同步优化国内外市场布局，深度融入“一带一路”建设，依托内涵式高质量发展路径，全面对接国家城市更新、新型城镇化、“双碳”等战略部署，巩固产业核心竞争力，助力国家基础设施现代化与产业体系高端化、绿色化、智能化升级。

30、我们注意到2025年公司经营业绩实现了大幅增长，对此非常关注，想向公司详细请教两个问题：一是2025年业绩增长主要体现在哪些方面？二是业绩增长的核心原因是什么？

尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关心和支持。2025年，钢铁行业整体处于“减量发展、存量优化”阶段，面临“三高三

	<p>低”（高产量、高成本、高出口；低需求、低价格、低效益）的一些不利局面，在此背景下，公司主动作为，积极谋划，提出“跑赢大盘”的总体经营目标，持续增强核心功能和竞争力，推进公司高质量、可持续地发展，业绩增长主要体现在：一是利润指标实现增长：2025年公司归母净利润9.47亿元，同比增长465.67%；扣非净利润7.38亿元，实现扭亏为盈。二是盈利能力进一步提升：全年毛利率为7.69%，同比提升2.29个百分点。三是现金流显著改善：经营活动现金流净额达35.28亿元，同比增加393.61%，经营质量与回款能力大幅提升。四是市场占有率逆势上升：国内公开招标市场占有率同比提升1.6个百分点；铸管出口销量达21.6万吨，同比增长7.8%。</p> <p>2025年公司业绩实现大幅增长，主要得益于销量增长、盈利能力显著修复、产品结构持续优化、大力压降成本加工费、期间费用（不含研发）有效压控等方面的协同改善。</p> <p>31、政治局最近提出全国六张网建设，公司至少与其中两张网切实相关联，可以说发展形势一片大好，那么，公司今后如何平衡传统铸管强项业务与新型储能业务之间的优先发展关系？</p> <p>尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关心和支持。以上相关政策与公司“十五五”发展战略较为契合，为公司高质量发展创造了良好的发展机遇。管网业务是公司深耕多年的核心优势赛道，“十五五”期间，公司将持续优先配置市场、产能、技术资源，抢抓全国老旧管网更新改造、城市更新、水利水网建设的稳增长红利；加速推进管网综合服务商转型，依托公司全链条核心能力与成熟示范案例，稳固行业地位；全钒液流储能业务是公司积极探索的新领域，将精准对接新型电网建设需求，力争打造成为公司布局新质生产力、优化产业结构的核心赛道。</p>
附件清单(如有)	

日期	2026-04-29
----	------------