

## 浙江金洲管道科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-002

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5月13日（周三）下午 13:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）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、副董事长兼总经理杨林峰 2、副总经理兼财务总监柴华良 3、副总经理兼董事会秘书薛俊 4、独立董事初宜红
投资者关系活动主要内容介绍	<b>投资者提出的问题及公司回复情况</b> 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： <b>1、管理层您好。面对目前行业内较为激烈的市场竞争态势，公司在今年的市场开拓（例如渠道下沉、新客户拓展或海外市场布局）上，主要有哪些侧重点或新的规划思路？</b> 您好，2026年公司将围绕公司整体发展战略，锚定年度发展目标，凝聚共识、强化执行，重点推进以下工作，推动公司实现高质量发展。一是聚焦主业提升，抢抓政策机遇，优化产品结构与市场布局，强化品牌建设，筑牢核心发展根基。二是培育新质生产力，布局前沿赛道，加快第二增长曲线培育，完善营销体系，提升市场响应能力。三是深化数字化转型，分步推进系统升级与智能化建设，提升运营效率与管理水平。四是强化人才队伍建设，加大紧缺人才引育力度，完善激励机制，激活企业内生动力。五是深化组织

变革，优化组织架构与管理流程，健全监督体系，保障公司规范高效运作。  
六是凝聚全员合力，强化责任担当，推动各项部署落地见效，以优异业绩回报全体股东。谢谢

**2、公司海外收入占比情况如何？在“一带一路”沿线国家，公司是直接出口还是通过工程总包商间接供货？有没有拿到一些标志性项目？**

您好，感谢您对公司海外业务布局、收入结构以及一带一路市场拓展情况的关注。公司一直坚持国内外市场协同发展的经营策略，持续深耕海外市场，积极拓展国际化业务版图，海外业务始终是公司长期战略布局的重要组成部分。在一带一路沿线市场开拓上，公司采用灵活多元的业务拓展模式，既依托自身渠道开展对外业务对接，也与行业内优质工程总包合作伙伴保持良好协同合作，多路径参与沿线国家基础设施建设相关业务。同时公司始终积极参与沿线重点基建类项目的市场跟进与业务储备，稳步培育海外标杆业务机会。后续若有达到信息披露标准的重大海外合作、标志性项目落地等相关事项，公司将严格按照监管规则及时履行披露义务，也欢迎各位投资者持续关注公司定期报告及其他公告动态。

**3、“十五五”规划纲要将能源强国战略上升为顶层规划，请问公司在承接能源基础设施建设领域有哪些布局？**

您好，感谢您对公司紧跟国家能源强国战略、布局能源基础设施建设相关规划的关注。“十五五”能源强国顶层战略落地，为整个能源管网、能源基础设施配套行业带来了长期稳健的发展机遇。公司始终紧跟国家能源规划与产业政策导向，立足管道制造主业，深度锚定油气主干管网、能源储运配套、新型电力系统、新能源配套基建等能源基础设施重点领域进行前瞻布局。一方面，公司持续强化高端特种管材的技术研发与产品储备，适配复杂工况、高耐腐蚀、大口径高强度等能源工程高端应用需求，夯实产品配套能力；另一方面，持续深化与能源领域主流央企、重点工程平台的业务协同，优化市场布局与服务体系，主动抢抓能源管网互联互通、老旧管线更新改造、新能源储运配套等增量市场机遇。后续公司将持续依托自身产业积淀与技术优势，深度融入国家能源基础设施建设大局，稳步做大做强能源配套主业，相关重大布局及项目落地情况，公司将严格按照监管要求及时履行信息披露义务，也请您持续关注公司后续公告与经营动态。

**4、25年公司电网设施类产品涨了59%，这个细分赛道跑出了独立行情，能否请管理层聊聊驱动因素？**

您好，感谢您对公司电网设施类产品业务发展及细分赛道表现的关注。公司电网设施相关产品近年实现稳健增长、赛道呈现良好发展态势，是多重行业环境与内部经营举措共同作用的结果。从外部来看，国家新型电力系统建设、电网基础设施升级改造、新能源配套并网工程持续推进，为相关管材配套领域带来了持续稳定的市场需求支撑，行业景气度稳步提升。从公司内部来看，公司持续聚焦高端化产品布局，加大适配电网场景的专用管材研发与市场开拓力度，持续优化产品结构、深耕客户渠道、提升交付与配套服务能力，精准贴合行业发展和客户需求变化。后续公司也将持续把握电网建设及新能源配套领域的发展机遇，持续夯实产品竞争力与市场拓展能力，维护好相关业务的稳健经营态势，也欢迎您持续关注公司后续经营发展动态。

**5、公司“三桶油”和国家管网的订单占比怎么样？中长期油气管网投资有没有回暖迹象？**

投资者您好，感谢您对公司核心客户结构以及油气管网行业投资形势的关注。公司长期深耕油气长输管网领域，始终与三桶油、国家管网等行业核心主流客户保持着稳定良好的业务合作关系，这类大型央企客户一直是公司业务布局的重要基本盘，订单结构保持稳健均衡。出于经营数据合规披露及经营保密考量，具体订单占比明细不便对外细化披露。从中长期行业层面来看，随着国家能源保供、管网互联互通、老旧管线升级改造及新能源配套管网建设等政策持续落地，油气管网领域的中长期投资具备坚实支撑，行业整体呈现稳步修复、有序扩容的发展态势。公司也将持续紧跟行业投资节奏与项目规划，积极抢抓市场机遇，稳固主业基本盘、拓展增量业务，后续相关经营及行业落地情况，敬请关注公司定期报告及临时公告。

**6、请问公司阿凡达轮毂的主要客户有哪些？目前新能源市场客户主要有哪些？**

您好，非常感谢您对公司的关注，上述业务公司暂不涉及。公司始终积极对接行业内主流企业，持续推进资质认证审核、产品适配与商务对接工作。出于商业合作保密约定以及信息披露合规要求，暂不便具体罗列合作客户名单。

新能源领域方面，公司围绕管网输送、新能源基建、储能配套、高端特种用管等赛道持续深耕，主动对接能源类央企、头部新能源产业链企业及相关工程建设单位，稳步拓展优质客户资源与项目合作机会。后续如有达到信息披露标准的重大客户合作及业务落地事项，公司会严格按照监管要求及时公告披露，也欢迎您持续关注公司后续公告与经营动态。

**7、公司 2026 年一季度订单情况怎么样？油气、电网、基建等下游领域的下单节奏有没有回暖？**

您好，公司一季度业绩增长 52.02%，2026 年一季度公司综合审视行业发展特点，研究行业竞争态势，扬长避短，统筹推进营销深化和管理变革工作，一方面深耕绿色民用类优势产品优势渠道，巩固扩大长板效应；另一方面深化改革，激发活力，大力拓展油气输送类新市场，开发高毛利品种。经济效益持续改善，市场竞争力与品牌影响力持续增强，整体发展态势稳健向好。谢谢

**8、热轧带钢等原材料价格波动对公司成本影响大不大？和沙钢等股东方的采购协同还有没有继续发挥优势？**

您好，公司产品销售价格紧跟原材料市场，采用“热轧带钢原材料价格+加工费”的定价模式。公司与沙钢集团的日常关联交易均为公司与关联方之间的持续性、经常性关联交易，为正常的交易事项，交易事项以市场价格为定价依据，对公司财务状况、经营成果无不利影响。谢谢。

**9、能否请管理层展望，金洲管道从“传统管道制造商”向“高端管材+服务解决方案商”转型，三年以后理想的状态是什么样的**

展望未来三年，公司将深度完成从传统管道制造商向高端管材 + 服务解决方案商的战略蜕变，理想状态下，将形成以高端化、特种化管材为核心载体，全生命周期服务为价值延伸的新型产业格局：产品端聚焦新能源、高端装备、深海、核电等战略领域所需的高强度、耐腐蚀、大口径特种管材，实现核心技术自主可控与高端市场全面突破，成为细分领域标杆；服务端构建集研发定制、方案设计、安装指导、运维养护、数字化监测于一体的闭环服务体系，为客户提供从材料供给到系统解决方案的一站式服务，最终实现产品价值与服务价值深度融合、技术优势与市场优势协同共振，在行业高质量发展浪潮中确立核心竞争力与领先地位，赋能国家能源转型与基础设施升级。

10、公司提出在氢能及特高压输电线路电力铁塔用管方面做了技术储备。这些新能源管道目前有没有进入客户合格供应商名单？认证进展到哪一步了？

您好，2025 年公司控股子公司——张家港沙钢金洲管道有限公司正式承接达茂旗至包头市区 20 公里氢气长输管道工程的供管，参与建设总长约 195 公里的氢能输送管道。谢谢！

11、公司双面埋弧焊螺旋钢管、直缝高频电阻焊钢管这些高端产品去年收入占比和毛利率怎么样？和低端镀锌钢管的盈利差距是不是在拉大？

您好，感谢您对公司经营情况的关注。关于双面埋弧焊螺旋钢管、直缝高频电阻焊钢管等高端产品及低端镀锌钢管的具体收入占比与毛利率对比数据，请以公司披露的《2025 年年度报告》为准。具体的差距变动情况请您参阅年报中的细分业务数据，谢谢。

12、核能领域用管准入壁垒极高，公司目前处于资质申请还是样品测试阶段？有没有和国内核电集团建立联系？

您好！公司专业从事焊接钢管产品研发、制造及销售的国家高新技术企业，主导产品为镀锌钢管、钢塑复合管、螺旋焊管和直缝焊管等，广泛应用于国内外石油天然气长输管线、城市管网、化工、给排水、核能、煤浆输送及特高压输电线路电力铁塔等领域。部分产品适用于核能领域用管，谢谢！

13、公司资产负债率水平如何？2026 年有没有再融资计划来支持项目建设和产能升级？

感谢您的提问，公司资产负债率显著低于行业水平，偿债压力小、财务结构稳健，详细数据请以公司披露的《2025 年年度报告》财务数据为准。公司如有相关再融资计划，将严格履行信息披露义务。

14、不锈钢管材管件业务在城镇燃气改造政策下会否迎来放量期？目前产能利用率怎么样？

2025 年，我国不锈钢管材管件市场整体稳步增长，高端管材增速快于普通管材，结构分化明显。市政供水、老旧管网改造等政策带动不锈钢水管需求持续提升。产品向高强度、耐腐蚀、特种不锈钢管升级，高端国产化替代加快。行业聚焦绿色低碳、节能降耗，环保工艺成为发展重点。内需成为主要支撑，新能源、半导体、化工等领域应用持续拓展。感谢您对公司的关注。

	<p>公司关注不锈钢管材管件行业的发展，目前产能利用率正常。谢谢！</p> <p><b>15、2025 年存货和应收账款周转天数有没有变化？下游央企、地产商回款周期有没有延长？</b></p> <p>感谢您的提问，具体数据请以公司披露的《2025 年年度报告》财务数据为准，存货和应收账款周转天数均有所改善，公司与央企及地产商的合作均严格按照合同约定的付款节点执行。谢谢。</p> <p><b>16、公司有没有布局智能管网相关的业务？比如带传感器、可监测的智慧管道？会不会成为未来的差异化方向？</b></p> <p>您好，感谢对公司的关注，非常感谢您对公司发展提出的宝贵建议。公司管理层密切关注行业动态和市场趋势，并持续对新业务领域探索和研究，以保障公司的长远发展。谢谢</p> <p><b>17、2025 年和 26 年公司研发投入的重点方向是什么？高强度、耐腐蚀、大口径钢管这些方向公司有无取得重要突破？</b></p> <p>您好，感谢对公司的关注，公司近两年的研发资源将主要聚焦于生产效率提升、产品结构升级与绿色转型三大维度：重点推进产线自动化改造与智能制造技术应用，旨在优化生产效率与质量控制体系；持续加码新能源用管及高附加值新材料的研发与应用推广；围绕节能降耗、环保工艺及全生命周期碳减排开展技术创新，推动可持续发展。</p> <p>针对高强度、耐腐蚀及大口径钢管领域，公司已依托上述研发体系取得阶段性突破：在新能源输送等高端应用场景下，相关产品在材料强度、耐腐蚀性能及大口径成型工艺上均实现了技术积累与提升。部分高端品种已成功完成开发并进入市场验证或小批量应用阶段，有效支撑了公司在能源装备、重大工程领域的市场布局。谢谢！</p>
附件清单(如有)	
日期	2026-05-13