

证券代码： 002443

证券简称：金洲管道

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：2026-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	中信证券刘易、中信证券唐川林、中信证券田鹏、中信证券王涛、中信证券张浩然、太平资产陆骥、勤辰投资林玲、中庚基金陆艺飞、中信证券焦天柘、雪球基金史旭超、上海通怡投资陈然迪、汇华理财于宏杰、财通资管毛鼎、上海合远王烨华
时间	2026年6月4日（周四）下午 15:00~17:00
地点	浙江省湖州市吴兴区八里店区府南路 388 号一楼会议室
上市公司接待人员姓名	副董事长、总经理：杨林峰 董事、董事长助理：马锐 董事长助理、首席战略官：王旭光
投资者关系活动主要内容介绍	1、请介绍贵公司的核心生产装备情况 答：为生产高等级石油化工管道，全套引进德国西马克公司生产线，该套西马克设备是国内仅有的两套之一，公司是全新引进的，目前该生产线代表了国内石油化工螺旋管生产的最高装备水平；设备程序升级由德国西马克公司专属工程师负责，铣边模具使用原装进口配件，保障加工精度。 2、请介绍公司的出口市场布局 答：目前产品已出口到 30 多个国家和地区。 订单随国内央企出海，业务模式分为两类：多数为随国内央企出海的「内销海外」模式，少部分为企业自主直供海外客户的模式。 结算规则：国际业务全部采用全款结算，原因在于管材产品难以定位锁定资产，海外应收账款催收难度极大。 当前业务模式：以“内销海外”为主，跟随国央企出海，依托国央企承接项目，由企业卖给国央企后再由国央企带出海，该模式货款保障程度更高。 当前直接外销订单统一由张家港子公司沙钢金洲国贸部承接协调，避免

企业内部多个部门同时对接海外客户产生内部竞争。沙钢金洲国贸部已成立 1 年多，完成了海外相关认证、目标国家项目调研等大量基础性工作，有望实现外贸业务突破。

后续规划：企业计划逐步加大直接外销的营销推广力度，该内容已纳入企业发展规划。

3、介绍一下金洲智慧液冷技术（上海）有限公司情况

答：2026 年 4 月 28 日公司全资子公司金洲智慧新材料（上海）有限公司更名为金洲智慧液冷技术（上海）有限公司，该公司下属闪麟时代（深圳）智能科技有限公司。

4、请介绍贵公司了解的新疆市场情况

答：目前新疆市场开发机会充足：在国家一带一路战略规划引导下，新疆迎来发展高峰期，国内大量企业纷纷赴新疆投资，市场潜力大。新疆市场不止服务本地需求，同时承担辐射中亚市场的战略职能，是对接一带一路倡议的重要产业基础。

新疆发展优势：当地农业、能源资源丰富，早年受交通限制资源难以外运，现在陆路、航空等交通基础设施不断完善，物流条件改善，能源可以向外输送；同时大量央企在新疆布局制氢、光伏、风电等新能源项目，向东部沿海输送能源，未来发展空间充足。

5、请介绍一下输氢管道业务进展

答：行业前景：绿色能源是近年发展方向，氢气属于清洁能源，可结合光伏发电实现绿氢绿电产业结合，有国家政策支持，未来几年输氢管道铺设建设会迎来新增长点。

公司技术优势：公司前期已在纯氢输送管道领域做了大量技术储备，若行业最终采用直接输氢的技术路径，公司具备行业领先的竞争优势；若采用其他介质输送方案，公司与其他同行基本处于同一起跑线，市场竞争会更激烈。

已落地项目情况：达茂旗到包头的 20 公里输氢管道示范项目为来料加工模式，由包钢提供原材料，公司仅收取加工费，核心为获取标志性项目业绩、进入输氢管道供应商序列，该项目已于 2025 年三季度完成交付。

企业布局进展：（1）已经和湖州市政府申报高新技术产品相关科创项目，获得市级重视和专项资金支持；（2）去年完成螺旋管、直缝管两款产品申报，

	<p>送检验机构完成质量检测，取得合格证书；（3）已参与包头到达茂旗输氢管道项目，去年已经完成试验线建设。</p> <p>6、当前公司的应收账款风控情况</p> <p>答：民用管道采用经销商体系，执行款到发货政策，整体回款风险可控；工业管道直接对接终端客户，建立了完善的风控和债权催收体系，当前累计拖欠货款为一个多亿，逾期账款占比低，坏账比例很小，整体债权质量良好。</p> <p>7、介绍一下公司了解的雅江水电站项目</p> <p>答：当前进展：目前处于前期基础设施建设阶段，供应商入围考察工作是否启动请关注公开信息，主要开展道路建设、前期基础工程，核心物资采购还未启动。</p> <p> 招标时间预期：项目整体周期较长，饮水管道等核心用管需求的招标高峰预计出现在 2028-2029 年。</p> <p>8、介绍一下管理层背景</p> <p>答：（1）控股股东于 23 年 3 月份完成对金洲管道的收购，到今年刚好满三年；现任管理团队原背景为复合背景，收购完成后从去年下半年开始对企业进行战略调整与转型，在稳定传统主业的基础上，探索第二增长曲线。</p> <p> （2）产能与人员布局：企业现有两个生产基地，总人数 1700 人，其中湖州厂区 1500 不到，张家港厂区 200 人左右（我印象 150-170 人左右）；去年推进自动化升级优化，人员规模较去年略有减少，通过自动化替代人工降低运营成本。</p> <p> （3）企业核心优势：传统主业虽增长性不强，但业务稳定、技术积累充足；财务状况健康，现金流充裕，上市 16 年以来合规性好，业绩兑现完成度高；股权结构清晰，不会在后续并购、新业务拓展过程中产生股权纠纷，适合依托原有主业积累开拓新业务。</p>
附件清单(如有)	
日期	2026-06-04