

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：2025-008

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"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（反路演）
参与单位名称	中意资产管理有限责任公司 大家资产管理有限责任公司 国信证券股份有限公司 泓德基金管理有限公司 华源证券股份有限公司
时间	2025年6月17日
地点	天津银龙预应力材料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	<p><b>问题一：2200-2400MPa 超高强钢绞线的优势是什么？相比于 1860MPa 产品，能够节省多少自身用量？</b></p> <p>答：超高强钢绞线采用 2200MPa 级以上更高强度预应力钢绞线及锚固体系，能够有效优化预应力混凝土箱梁结构尺寸和材料用量。产品设计遵循总体强度固定、等强替代原则，相比于 1860MPa 产品，能够节省自身钢材用量，适应建设领域节约资源、降碳减排、降本增效、轻便施工等高质量发展需求，具有显著的经济效益和安全性能。</p> <p>目前 2200-2400MPa 混凝土用超高强钢绞线已在部分铁路建设中实现对 1860MPa 级预应力钢绞线的替代，包括津潍高铁、雄商</p>

高铁、雄忻高铁、西渝高铁等，公司逐步拓展产品应用场景，目前时速 250 公里高速铁路如兰张铁路、铜吉铁路已应用该产品，同时在公路市场进行小批量试制。公司将通过拓宽应用场景和市场份额，不断提升该超高强、高性价比产品的市场渗透率。

**问题二：公司出口业务账期是否会比国内账期短？**

答：公司出口业务账期通常短于国内业务。出口业务中，1 年内账期客户占其应收账款比例约 90%，而国内业务该比例约 80%。公司基于不同市场环境、风险评估及商业策略，对境内外客户实行差异化的账期管理，旨在平衡资金周转、风险控制与市场开发需求。

**问题三：公司产品的下游应用领域主要包括哪些？占比如何？**

答：公司预应力材料产品主要服务于国家重大基础设施建设，下游应用领域呈现多元化格局，其中铁路市场是核心基石，作为传统优势市场保持领先地位，主要应用于我国高速铁路及轨道交通网络建设；水利工程是国家水网建设提速的重要受益领域，也是公司产品的重要应用方向；桥梁与公路建设领域需求稳定，持续为特大型桥梁工程和重点公路项目提供关键材料支撑。此外，产品在新能源基建、民用建筑等领域的应用场景也在不断拓展。从应用结构看，铁路领域凭借传统优势保持领先地位，水利、桥梁、公路等领域协同发展，共同构筑公司下游应用的坚实基础。

**问题四：轨道交通用混凝土制品板块收入不高，但利润较高的原因是什么？**

答：公司轨道交通用混凝土制品板块呈现“收入不高但利润较高”的特点，主要原因在于：公司聚焦提供高附加值产品包括高铁轨道板、地铁轨道板、轨枕及轨道装备的生产销售，并配套提供劳务输出、设备租赁、货物运输、材料供应等服务，为新建高铁线路提供综合服务模式。这种高附加值产品与配套服务的结合，有效提升了该板块的盈利能力。

**问题五：每公里高铁建设需要多少块高铁轨道板？**

答：高铁轨道板常用规格包括 5.6 米、4.925 米和 4.856 米长度。

基于常用规格（如 5.6 米/块）并考虑高铁通常为双线建设，据此推算：每公里高铁建设约需铺设 360 块高铁轨道板。按此计算，每 100 公里高速铁路的轨道板铺设量约为 3.6 万块，实际用量会因具体线路设计、板型选择及施工要求而有所不同。

**问题六：公司今年是否会有融资需求，如定增、可转债等？**

答：当前，公司预应力材料与轨道交通用混凝土制品双主业增长态势显著，产销量及市占率持续提升。为支撑未来发展，满足潜在的产品质量升级与交付效率提升需求，公司未来可能涉及厂房升级改造及产能扩充，进一步夯实主营业务高质量发展的基础。

基于前瞻性战略布局，公司已构建多层次资本运作体系。董事会已提请年度股东大会授权董事会全权办理以简易程序向特定对象发行股票事宜。目前，公司资产负债率、现金流等核心财务指标健康稳定，具备实施包括定增、可转债等多种再融资方式的条件。未来，公司将根据具体项目进展与资金需求，审慎选择适当时机，通过资本市场融资匹配项目资金，形成“项目储备—资金匹配—产能释放”的良性发展循环。

**问题七：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。

**问题八：公司产品对运输半径是否有要求？**

答：公司产品对运输半径的要求因产品类别而异：预应力材料方面，考虑到运输成本与效率，公司对国内客户存在一定的运输半

	<p>径要求，公司已在天津北辰、河北河间、辽宁本溪、新疆乌鲁木齐、江西九江布局五大地域六大生产基地，有效覆盖核心市场区域的运输半径需求；轨道交通用混凝土制品方面，其特性决定了生产基地需建设在高铁新项目附近。公司通过独资、合资等模式，在河北河间、江西赣州、广东阳江、河南平顶山、天津宝坻、安徽芜湖等地设立了多个专业轨道板/轨枕生产基地，通过全国多点布局战略，极大提升了公司响应能力与交付能力。</p>
<b>附件清单 (如有)</b>	无
<b>日期</b>	2025年6月19日