

股票代码：002205

股票简称：国统股份

新疆国统管道股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-002

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与国统股份 2024 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025 年 05 月 19 日（星期一）下午 15:00-17:00
地点	“国统股份投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	总经理：杭宇女士 董事会秘书：郭静女士 独立董事：董一鸣先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、问：公司 2024 年营业收入增长了 89.4%，但归母净利润依旧亏损 2.49 亿元，扣非归母净利润亏损 7065 万元，虽然营收大幅增长，但利润情况不佳，请问公司在成本控制和提升盈利方面有哪些具体措施？ 【回复】您好！公司 2024 年通过全方位降本增效与严格成本管控举措，有力应对“资金、PPP、市场”三大关键风险所引发的不利局面。营业收入实现大幅增长，扣非归母净利润亏损主要是 PPP 业务和脚手架业务亏损所致，主业 PCCP 业务营业利润是呈增长趋势。感谢您的关注！ 二、问：请问公司在同行业中的核心竞争优势是什么？ 【回复】您好！国统股份拥有行业内唯一一家国家级技术中心，独立开发独特的专利技术或先进的生产工艺。公司强大的品牌能提高消费者的忠诚度，使公司在市场上树立

	独特的形象。公司在生产、运营等环节有完整内部管控体系，在价格上更具竞争力。国统股份与供应商、客户、政府水发集团等建立良好的合作关系，可以实现资源共享、优势互补，共同开发新产品或服务，拓展市场。谢谢！ 三、问：此前公司提到要拓展风电塔筒、地铁管片、PC 构件等业务，请问这些目前已经取得了哪些阶段性成果？ 【回复】您好！关于风电塔筒业务，公司在 2024 年度取得 1.03 亿元的营业收入，业务增长态势良好，目前，公司持续获取风电塔筒订单，且现有订单都在按合同约定稳步推进；关于地铁管片业务，公司已具备年产 10,000 环/年（6 片/环）地铁管片的生产能力，公司凭借优质产品，先后参与了哈尔滨地铁等多项重大市政工程，在地铁管片领域积累了丰富的项目经验；关于 PC 构件业务，公司积极进行技术研发、市场调研等前期筹备工作，为后续进入该领域、拓展业务版图做了充分的技术与资源储备，为公司创造新的利润增长点。请关注公司公告，谢谢！ 四、问：请问公司去年的研发投入增加 32.22%，主要集中在哪些领域和项目上？ 【回复】您好！公司 2024 年度的研发投入主要集中在新产品、新装备、新工艺、新材料的开发，包括但不限于 ZNPCCP 管道研究、塔筒 DJ 的研发、受限条件下脚手架 WLTS 技术研究及 BSC100 混凝土研发等多个研发项目。具体可详见 2024 年年度报告，谢谢关注！ 五、问：公司是否会推出新的 PCCP 产品类型或升级现有产品，以满足不同客户和市场需求？ 【回复】您好！公司持续加大研发投入，不断推出新的 PCCP 产品类型或升级现有产品。不同应用场景（输水工程、城市管网、跨流域调水等）对 PCCP 的压力等级、管径、防腐性能、安装便捷性等要求不同。新兴市场（如海绵城
--	--

	市建设、老旧管网改造）可能催生对新型管材的需求，如更适应复杂地质条件或具备智能监测功能的 PCCP。为应对同行业竞争，企业可能通过产品创新（如大口径 PCCP、异形管件）或服务升级（如定制化设计、安装指导）提升市场份额。具体情况请关注公司定期报告！谢谢！ 六、问：请问对于风电塔筒业务，公司是否会加大在风电塔筒领域的投入，拓展新的市场和客户群体？ 【回复】您好！公司积极参与风电塔筒领域的招投标，拓展新的市场和客户群体。从经营情况来看，2024 年公司混凝土风电塔筒取得的营业收入达 1.03 亿元，且目前已取得的风电塔筒订单正在按照合同约定有序推进。公司将密切关注风电项目的规划与招标信息，持续加强与现有风电开发商、运营商的合作深度，凭借优质产品和服务，获取更多订单。请关注公司公告，谢谢！ 七、问：公司在参与国家重大水利项目投标时，与其他竞争对手相比，请问具备哪些独特的优势？ 【回复】您好！公司拥有技术研发优势，PCCP 行业内唯一一家具有国家级企业技术中心的企业，拥有自主知识产权的核心技术。公司具有较完善的研究、开发、试验条件和较强的技术创新能力，拥有技术水平高、实践经验丰富的技术带头人和一定规模的技术人才队伍，在同行业中具有较强的创新人才优势，同时具有稳定的产学研合作机制，建立了知识产权管理体系，技术创新绩效显著。拥有产品质量优势，公司具备国内领先的 PCCP 管生产线，产品广泛应用于南水北调、引汉济渭等国家级工程，技术可靠性已获验证。在高寒、高盐碱等极端环境下，其产品性能优势更为突出。凭借区位优势和政府资源，公司在参与新疆及周边地区的水利项目投标时具有较大优势，能更便捷地获取项目信息，降低运输成本等。具备品牌与经验优势，
--	---

公司是国内最大的 PCCP 管道及配件的专业制造供应商之一，是国内同行业第一家上市公司。公司先后参与了北京南水北调项目、广州西江引水、辽宁省重大输水工程等多项重大水利市政工程，积累了丰富的项目经验，在行业内具有较高的品牌知名度和美誉度。谢谢！

八、问：2024 年公司经营活动现金流量净额为 - 76 万元，虽同比大幅增长，但仍为负数；请问公司在改善经营现金流方面，已经采取了哪些措施？

【回复】您好！公司对生产、销售、管理等业务流程进行梳理和优化，提高工作效率和资源利用效率，降低运营成本。加强对采购环节的管理，通过集中采购、与供应商谈判争取更优惠的采购价格、优化供应商结构等方式，降低采购成本。借助信息技术，对业务流程进行数字化改造，实现自动化处理和信息共享，减少人工操作和沟通成本，提高工作效率和准确性。缩短生产周期、加快存货周转速度、优化应付账款管理等，合理安排资金的使用和回笼，提高资金的使用效率。谢谢！

九、问：高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。

【回复】您好！公司全年实现营业总收入 6.78 亿元，同比增长 89.36%，营业成本 4.7 亿元，同比增长 61.55%，公司整体毛利率为 30.69%，同比增长 11.93%。主要得益于核心产品预应力钢筒混凝土管（PCCP）的强劲表现。归属于上市公司股东的净利润同比减亏 2.32%；扣除非经常性损益后的净利润同比增长 65.28%。感谢您的关注！

十、问：报告提到公司将通过降本增效等措施提升运营效率，在降本增效方面，目前已经取得了哪些成果？

【回复】您好！2024 年，公司深入推进精益管理和生产，严格按照各项费用的管控要求执行。随着公司业务规模的

逐步扩大，主营业务市场逐渐回暖，公司在收入增长的同时，成功实现了成本费用的下降。各生产单位积极落实成本管控措施，通过优化生产流程、合理安排人力与物资调配等方式，实现了生产成本的有效降低。公司整体在原材料采购、生产环节把控等方面不断优化，使得产品单位成本逐步下降，提升了产品的市场竞争力。同时公司持续加强内部管理体系建设，各部门之间的协同配合更加紧密，进一步提升了公司的运营效率，从而间接降低了运营成本。后续公司仍会坚定不移地推进降本增效工作，持续提升公司的运营效率和盈利能力，为股东创造更大价值。请关注公告，谢谢！

十一、问：高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。

【回复】您好！随着国家重大水利工程加速落地，根据《国家水网建设规划纲要》及“十四五”水利发展规划，2025年前我国将推进150项重大水利工程建设，总投资超2万亿元。这类项目对PCCP（预应力钢筒混凝土管）、钢管等输水管道需求巨大，直接拉动相关企业订单增长。地方水利与管网改造需求释放，海绵城市建设、老旧管网更新（如城市地下综合管廊、排水管道改造）带来增量市场。为公司提供长期收入支撑。区域市场如新疆、广东、云南等水资源短缺或重大工程集中区域，地方政府配套资金投入增加，公司凭借区位优势优先受益。公司通过产品结构升级与多元化，高附加值业务贡献。大口径PCCP管道、高压管道等技术门槛高，毛利率通常比常规产品高5-10个百分点。公司涉足风电塔筒、地铁管片等关联业务，通过协同效应提升盈利水平。谢谢！

十二、问：高管您好，能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？谢谢。

	【回复】您好！非常感谢您对行业情况的关注。本期行业整体呈现出稳健增长的发展格局。从关键财务指标来看，行业平均营业收入实现了同比增长，主要得益于市场需求的变化情况以及部分企业成功开拓新市场。不过不同企业间存在一定差异，反映出各企业在成本控制、产品附加值打造方面的不同成效。 十三、问：高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。 【回复】您好！中共中央、国务院印发的《国家水网建设规划纲要》提出，到 2025 年，一批重大国家水网骨干工程将加速落地，到 2035 年，国家水网的总体架构将基本成型。随着我国持续加大水利建设投资力度，未来对 PCCP 的需求有望保持稳定增长。公司将持续深耕以 PCCP 为主的高端水泥制品市场，跟踪国家大水网建设重要项目并寻求突破。同时公司积极拓展风电塔筒等新业务领域，努力实现业务的快速增长。我们对行业未来发展充满信心，公司也将积极应对挑战，把握发展机遇，努力提升经营业绩，为投资者创造更大价值。谢谢关注！
附件清单（如有）	
日期	2025 年 05 月 19 日