

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：2026-003

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 2026 年半年度网上业绩说明会的投资者
时间	2026 年 09 月 09 日（星期三）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	党委副书记、董事、总经理：王出先生 董事、财务总监：任勇先生 董事会秘书：郭静女士 独立董事：汤洋女士 独立董事：李大明先生 独立董事：崔琪先生
投资者关系活动主要内容介绍	1、问：连续亏损这么多年，就没有办法扭亏？ 答：您好！感谢您的提问，公司管理层已制定系统性扭亏改善方案并持续推进落地。一是加大市场开拓力度，抢抓高质量订单，同时加快产品结构调整，实现产品多元化；二是加快低效资产清理，压降亏损源头，加大 PPP 项目等存量应收款项的清收力度，改善现金流；三是深化内部降本增效，压缩非必要开支，持续优化组织与内控管理。受行业环境、项目招投标落地节奏等多重外部因素制约，各项举措落地见效需要时间。管理层将恪尽职守，尽最大努

	力推动经营改善，维护全体股东利益。 2、问：公司在今年下半年有信心接到有一定规模和有利润的订单吗？ 答：您好！下半年公司将持续深耕主业，积极跟进重点项目投标与商务洽谈，优先筛选规模可观、盈利水平良好的项目，着力提升订单质量与盈利空间。项目中标及合同落地受招投标进度、客户决策、市场竞争等多重因素影响，存在不确定性。公司将全力抢抓市场机会，相关信息请以公司在指定信息披露媒体发布的公告为准。感谢您的关注！ 3、问：连续多年亏损，自救又拿不到订单，和大股东沟通通过进行资产重组吗？引入大股东手中的优质资产来提升上市公司的价值。 答：您好！感谢您的关注。公司连续经营承压，面对市场困境，公司一方面持续深耕主业，积极拓展市场订单，努力改善经营基本面；另一方面，公司与控股股东保持常态化沟通，探讨各类有助于上市公司稳健发展的支持举措。截至目前，公司及控股股东尚未筹划资产重组、注入大股东优质资产的相关方案。若后续涉及相关重大事项，公司将严格按照监管规定，及时在指定信息披露媒体履行信息披露义务。请关注公司公告。 4、问：贵公司投标是靠销售部门还是其他什么部门？ 答：您好！公司投标工作为多部门协同开展：营销部门主要负责市场信息获取、客户对接、商务沟通；同时技术、商务、风控等相关部门配合完成技术方案编制、投标文件制作、资质审核、风险评估等工作，共同保障投标项目有序推进。感谢您的关注！ 5、问：全国大水网、水利工程投资持续落地，但是公司上半年营收同比下滑，新增订单阶段性不及预期，请问对
--	--

比同行业管道企业，公司在投标拿单上存在哪些短板，下半年订单目标是多少？

答：您好！全国水利大水网建设持续推进，行业整体具备一定市场空间，但项目落地节奏、区域竞争格局、项目招标时点存在不均衡性。上半年公司营收同比下滑、新增订单阶段性不及预期，系多重因素叠加影响。对比同行业管道企业，公司客观上存在几方面短板：一是历史存量项目包袱较重，在项目选择上更为审慎，对项目回款、盈利性设置较高准入门槛，主动放弃部分低毛利、高风险项目；二是市场布局策略有所收缩，重点聚焦优质项目，参与投标的项目数量有所减少；三是区域市场竞争加剧，同行报价策略差异也对中标形成一定压力。关于下半年订单目标：公司内部制定了相应市场开拓工作目标，项目中标受招标进度、客户决策、市场竞争等多重因素影响，能否达成存在不确定性。公司将持续优化投标策略，择优承接盈利性良好的项目。相关信息请以公司在指定信息披露媒体发布的公告为准。感谢您的关注！

6、问：控股股东为天山建材，背靠中国物流集团，请问后续集团层面有哪些资产协同、业务赋能上市公司的计划，是否存在资产注入预期？

答：您好！感谢您的关注。公司控股股东天山建材及中国物流高度重视上市公司发展，持续推进多维度业务协同赋能。现阶段协同方向主要体现在：一是发挥集团央企平台资源优势，在水利、基建项目信息对接、客户资源联动方面给予支持；二是依托集团供应链、物流集采能力，助力公司原材料采购、产品发运，优化供应链成本；三是在合规前提下，积极推动集团内兄弟单位业务对接，拓展潜在业务机会，助力上市公司做强管道主业，改善经营基本面。关于资产注入，截至目前，公司未收到控股股东向上市公

	司注入资产的相关通知。若后续筹划资产注入、重大资产重组等相关重大事项，公司将严格按照法律法规及信息披露规则，及时履行内部决策及信息披露义务，请关注公司公告。 7、问：截止到8月底，2026年新增订单总金额是多少！ 答：您好！公司持续加大市场开拓力度，积极获取项目订单。如公司取得订单达到披露标准的重大合同，公司将按照监管要求及时发布公告。请关注公司公告，敬请注意投资风险。感谢您的关注！ 8、问：订单拿不到，除了外部因素，公司内部因素是什么？ 答：您好！感谢您的关注。公司新增订单不及预期，是外部市场环境 with 内部多方面因素叠加共同导致。除行业竞争加剧、项目招标节奏不均衡等外部因素外，内部层面主要有以下几方面原因：一是历史存量项目遗留问题占用较多管理资源，公司在项目筛选上进一步提高准入标准，对回款保障、项目盈利性、风险水平严格把关，主动放弃部分低毛利、高风险项目，可参与投标的项目池有所收缩；二是市场拓展策略调整，由过去广泛撒网式投标转向聚焦优质区域、优质客户，市场开拓节奏阶段性放缓；三是内部投标评审流程更加审慎，多部门联合风控评审，在项目立项阶段对项目可行性、资金风险、盈利水平充分论证，一定程度减少了投标数量。公司已针对上述内部短板持续优化，在严守项目风险底线前提下，优化前端市场开发机制，提升优质项目信息捕捉和投标响应效率，力争提升拿单能力。相关信息请以公司在指定信息披露媒体发布的公告为准。 9、问：公司提出“聚焦 PCCP 主业+管道+”战略，能否介绍下“管道+”具体包含哪些业务方向，预计什么时候可
--	--

以贡献业绩？

答：您好！公司“聚焦 PCCP 主业+管道+”战略，是以 PCCP 输水管道作为核心基本盘，依托预制混凝土成熟工艺、全国生产基地布局，在不跨界脱离主业的前提下，延伸发展相关高端混凝土制品业务，走相关多元、轻量化、高盈利的发展路线。“管道+”主要业务方向包括：一是水利管道衍生产品，如特种顶管、内衬不锈钢复合管、异型管件等水利配套管材；二是基建预制构件，包括地铁盾构管片、市政 PC 构件、轨道板等；三是新能源配套预制产品，依托现有预制混凝土能力拓展风电混凝土混塔（风电塔筒）业务；同时配套提供技术咨询等增值服务，充分盘活现有生产基地产能，平滑单一 PCCP 业务的周期波动。上述“管道+”业务属于主业协同补充板块，并非短期快速落地的增量。公司将稳步推进市场拓展，优先承接盈利性良好、风险可控的项目，逐步培育新的业务增长点。公司相关信息请以在指定信息披露媒体发布的公告为准，感谢您的关注！

10、问：请问贵公司智能管道相关研发进展如何？智能 PCCP 有无落地项目、相关订单？

答：您好！公司持续开展智能 PCCP 相关技术研发，围绕管道结构及运行状态感知、数据无线传输、健康监测等方向进行技术攻关，已取得相关实用新型专利，可实现管道应力、渗漏等关键指标监测，支撑管道全生命周期健康管理，相关技术储备持续完善。目前，智能 PCCP 相关产品仍处于技术验证、市场培育阶段，暂未形成规模化落地项目及对应订单。公司将持续跟踪智慧水网、管网更新改造等项目机会，积极向业主推介智能监测管道解决方案，若后续取得实质性落地订单，达到披露标准，公司将及时履行信息披露义务。相关信息请以公司在指定信息披露媒体

发布的公告为准。感谢您的关注。

11、问：半年报显示公司经营现金流由负转正，请问该现金流改善是否具备可持续性？

答：您好！本期经营活动现金流由负转正，主要系公司加大存量应收账款清收力度，部分历史项目回款集中到账，同时持续优化资金管理、严控付现支出等多重因素共同作用的结果。本次现金流改善中，部分回款属于历史存量款项的阶段性回收。公司存量应收款项回收受业主资金拨付计划、项目决算审计进度等因素影响，回款节奏存在不均衡特征。未来经营现金流能否持续改善，取决于新增优质订单落地、项目回款质量、存量应收清收成效以及客户付款能力等多重因素。公司将持续抓好应收账款清收工作，坚持择优承接回款保障良好的项目，强化资金统筹管理，努力保持现金流稳健。相关财务及经营信息请以公司在指定信息披露媒体发布的定期报告、临时公告为准，感谢您的关注！

12、问：华南区域已经成为公司第一大收入来源，请问公司未来区域市场布局重心是否会继续向南方倾斜，西北老基地产能如何规划？

答：您好！公司华南区域收入占比提升，主要源于环北部湾水资源配置等重点项目实施带来的阶段性收入贡献，并不代表公司将单一把资源持续向南方倾斜。公司整体市场策略为全国统筹、多点布局、择优拿单，围绕国家大水网工程，在华南、西南、华中、西北等全国重点水利区域同步挖掘优质项目机会，坚持项目盈利性、回款安全优先的原则，哪个区域有优质项目资源，就优先配置相应市场与产能资源。对于西北老基地，公司将继续保留西北区域的产能、技术与团队根基，采用以销定产的产能规划模式。西北作为公司发源地，拥有成熟的生产基地、技术团队与

	本地市场资源，后续将持续跟进新疆及西北片区重大调水、灌区改造项目；在暂无大额订单阶段，西北基地做好设备维保、团队保留、产能储备，同时根据订单情况灵活调配产能，盘活存量资产，严控固定成本。公司将依托全国基地网络，动态调配生产资源，降低跨区域运输成本，持续筛选回款保障良好、具备合理毛利的项目。相关信息请以公司在指定信息披露媒体发布的公告为准，感谢您的关注！ 13、问：上半年部分银行账户完成解除冻结，请问目前还有没有未解冻账户？历史相关诉讼风险是否已经全部化解？ 答：您好！上半年公司完成部分涉诉银行账户的解除冻结，一定程度改善了资金周转条件。截至目前，公司仍存在少量尚未解除冻结的银行账户，相关冻结事项源于历史遗留诉讼执行案件。关于历史诉讼风险，相关重大案件已有终审判决，公司已按照企业会计准则审慎计提预计负债。但部分案件尚处于执行协商阶段，相关偿付义务尚未全部履行完毕，历史相关诉讼风险尚未全部化解。公司持续与法院、债权人积极沟通，多措并举推进案件处置，力争降低对上市公司经营带来的不利影响。 后续如案件进展、账户解冻事项达到信息披露标准，公司将及时履行披露义务。有关诉讼、账户受限的详细情况，请以公司在指定信息披露媒体发布的公告为准。感谢您的关注！ 14、问：作为长期持仓股东，公司连续亏损，请问管理层对于扭亏为盈有没有明确的时间规划，今年全年能否实现减亏？ 答：您好！管理层充分理解长期持仓股东对于扭亏、减亏目标的关切。扭亏为盈是公司核心经营目标，但扭亏涉及
--	--

	存量诉讼处置、应收款项回收、新增优质订单落地等多重复杂因素，外部市场招标节奏、业主资金拨付进度存在较大不确定性，管理层已制定内部经营改善实施方案，围绕存量风险化解、应收清收、内部降本增效等方向持续推进各项工作，全力推动经营基本面改善。并将持续勤勉履职，尽最大努力改善经营，维护全体股东权益。公司相关经营与财务信息，请以公司在指定信息披露媒体发布的定期报告及公告为准。感谢您的关注！ 15、问：公司在手履约订单较去年同期仍有较大差距，请问当前在手订单总额多少？ 答：您好！公司持续加大市场开拓力度，积极获取项目订单。如公司取得订单达到披露标准的重大合同，公司将按照监管要求及时发布公告。请关注公司公告，敬请注意投资风险。感谢您的关注！ 16、问：PCCP 行业竞争加剧，低价竞标现象较多，公司后续投标会不会主动放弃低毛利项目，优先承接高盈利订单？ 答：您好！感谢您的关注。当前 PCCP 行业竞争日趋激烈，部分项目存在低价竞标的情形。公司已调整市场开发策略，不再片面追求订单规模。项目投标前，公司将组织多部门开展立项评审，综合研判项目毛利率、业主资金实力、回款条款、履约风险等关键要素。对于低毛利、回款保障不足、风险较高的项目，公司将审慎参与投标，必要时予以主动放弃，优先选择具备合理盈利空间、回款条件可控的优质订单。公司将持续落实项目准入管控，把盈利质量与资金安全放在首位，从源头防范新增亏损，优化订单结构。同时依托供应链协同、生产管理优化等举措，持续夯实成本管控能力，提升在优质项目上的竞争能力。项目能否中标受招标安排、市场竞争、业主决策等多重因素影响，
--	---

	存在不确定性。相关信息请以公司在指定信息披露媒体发布的公告为准。 17、问：城乡供水改造、防洪排涝市场空间广阔，公司在小型管网、市政管道业务有没有拓展计划？ 答：您好！城乡供水改造、防洪排涝等领域具备持续的市场空间。公司依托现有 PCCP 预制管道技术、生产制造与项目实施能力，将小型管网、市政管道相关业务纳入“管道+”业务拓展方向统筹考量。公司将坚持审慎拓展原则，重点筛选项目回款有保障、具备合理盈利空间的城乡供水、防洪排涝及小型管网、市政管道类项目。在业务拓展过程中，结合自身产能布局、项目履约能力综合评估，优先承接风险可控的优质项目，不盲目扩张。同时依托集团供应链资源，提升产品竞争力，挖掘相关领域业务机会，作为 PCCP 主业的有效补充。相关业务拓展以订单落地为前提，项目中标受招标节奏、市场竞争、业主设计方案等多重因素影响，业务拓展成效存在不确定性。相关信息请以指定信息披露媒体发布的公告为准。感谢您的关注！ 18、问：原材料钢材、水泥价格波动对公司成本影响较大，请问公司目前采用哪些方式对冲原材料涨价风险？ 答：您好！钢材、水泥是公司生产 PCCP 产品的主要原材料，价格波动会直接影响产品生产成本与盈利水平。公司多措并举管控原材料价格波动带来的风险，主要措施包括：一是项目投标阶段价格预判与报价机制，投标前结合原材料价格走势测算成本，在合同条款中积极争取价格调整机制，将原材料波动风险在源头进行转移或共担；二是集中采购与集团供应链协同，依托控股股东及中国物流集团集采平台，发挥规模采购优势，锁定采购渠道，争取更优采购价格；三是动态库存管理，结合订单排产计划合理安排原材料采购与备货，在价格相对低位适度备货，
--	---

	规避短期暴涨冲击，同时严控过量库存带来的跌价风险；四是内部工艺优化与降本增效，持续优化生产工艺，降低原材料单耗，通过内部成本消化，对冲部分原材料涨价压力。上述措施可以一定程度平抑原材料价格波动影响，但无法完全消除价格波动带来的成本压力。原材料市场价格受宏观环境、供需关系等多重因素影响，成本管控成效存在不确定性。相关事项请以公司官方媒体披露的公告为准。感谢您的关注。 19、问：公司净资产较年初缩水 34.59%，资产负债率压力较大，请问公司有没有融资优化方案，如何降低财务费用？ 答：您好！受连续亏损及历史风险事项影响，公司净资产下降、资产负债率偏高，财务费用压力客观存在。公司正积极争取控股股东及集团公司支持，稳定银行授信；优化债务结构，推进借新还旧与展期；拓展供应链金融等多元融资渠道；加快应收款清收，减少对外融资依赖，压降有息负债，优先偿还高成本债务，降低财务费用。相关事项请以公司官方媒体披露的公告为准。感谢您的关注！ 20、问：请问，公司管理层薪酬受亏损影响如此之低，怎么才能让股东看到扭亏的动力和希望，公司应该拿出实实在在的扭亏方案，真正抢市场、拼业绩，这些我们希望能看到！ 答：您好！感谢您的关注与建议。公司管理层充分认识到当前经营面临的压力，以及全体股东对扭亏脱困的期盼。公司管理层薪酬与经营业绩挂钩，业绩亏损相应影响薪酬水平，管理层与广大股东利益方向一致。目前公司已围绕市场开拓、项目管控、成本压降、风险处置等方面制定扭亏相关举措，持续加大市场投标力度，积极抢抓水利、基建等项目订单，同时优化内部管理，严控各项成本，加快
--	---

	历史遗留问题处置，全力改善经营基本面。后续公司将扎实推进各项经营工作，相关信息请以指定信息披露媒体发布的公告为准，敬请投资者注意投资风险。 21、问：公司产品除国内水利项目外，有没有拓展海外输水管道市场的规划，海外业务目前有无项目落地？ 答：您好！感谢您的关注。公司现阶段业务重心优先聚焦国内大水网、城乡供水改造等水利基建市场，同时持续关注“一带一路”沿线海外输水管道项目机会，暂未制定大规模海外市场拓展的明确落地规划。截至目前，公司也暂无已经落地的海外输水管道项目及对应的海外订单。相关信息请以公司在指定信息披露媒体发布的公告为准。 22、问：半年报披露不进行利润分配，理解公司现阶段资金压力，请问公司对未来股东回报方面有怎样的考量？ 答：您好！感谢您的理解与关注。基于公司当前经营状况、资金压力以及未来业务发展资金需求，公司本年度半年度不实施利润分配，符合《公司法》《公司章程》等相关规定。公司高度重视股东回报，股东回报的前提是实现持续稳定盈利、夯实资本实力、改善现金流与资产负债结构。现阶段公司首要任务是推进扭亏脱困，集中资金保障主业生产、项目履约、存量应收清收、历史遗留风险化解等工作。待公司经营基本面持续好转，实现稳定盈利、现金流状况显著改善，同时满足分红相关条件后，公司将结合当年盈利水平、资金需求、未来资本开支等因素，统筹制定利润分配方案，积极回报广大股东。公司利润分配相关安排将严格履行审议及信息披露程序。相关信息请以公司在指定信息披露媒体发布的公告为准，敬请投资者注意投资风险。 23、问：目前市场对水利板块政策预期较强，请问管理层如何看待下半年水利项目招标节奏，公司有哪些重点跟进
--	---

	的大型水利项目？ 答：您好！感谢您的关注。国家大水网等水利投资规划持续推进，行业具备中长期市场空间。从项目实施规律看，水利项目存在前期审批、设计、征地等环节，投资落地与设备招标释放存在时间差，项目招标投放存在区域、月度不均衡特征。结合行业季节性特点，下半年一般是水利项目招标的相对集中窗口期，但各地项目受立项审批、资金落实、业主排期影响，招标节奏仍存在不确定性。公司市场团队持续跟踪全国重点跨流域调水、水资源配置等大型水利工程，重点跟进覆盖华南、西南、西北等大水网重点区域相关输水管道项目，依托全国生产基地布局、PCCP 项目实施经验以及集团资源协同，积极对接业主、参与项目前期技术交流与投标准备工作。公司将全力抢抓优质项目机会，若中标项目达到披露标准，将及时履行信息披露义务。相关信息请以公司在指定信息披露媒体发布的公告为准，敬请投资者注意投资风险。
附件清单（如有）	
日期	2026 年 09 月 09 日