

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：2026-011

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	电话会议参与公司 2026 年第三季度业绩说明会的投资者
时间	2026 年 10 月 17 日 20：00—21：30
地点	中信证券电话会议
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书 薛俊 董事长助理兼首席战略官 王旭光
投资者关系活动主要内容介绍	1. 请介绍一下公司 2026 年第三季度业绩情况 回复：2026 年前三季度，公司实现营业收入 30.29 亿元，同比下降 4.70%；实现归属于上市公司股东的净利润 1.11 亿元，同比增长 18.77%；扣非归母净利润 1.01 亿元，同比增长 18.58%；经营活动产生的现金流量净额 1.51 亿元，同比增长 91.72%，盈利质量显著改善。公司坚持“稳管道主业基本盘、培育液冷第二增长曲线”的双轮战略，前三季度利润增长主要由产品结构优化、毛利率提升驱动。 2. 前三季度经营性现金流净额 1.51 亿元、同比增长 91.72%，主要驱动是什么？盈利质量如何评价？ 回复：现金流改善是公司 2026 年经营质量提升的突出亮点。主要驱动在于公司加大货款回收力度、销售回款明显增加，销售商品、提供劳务收到的现金 33.33 亿元，高于当期营业收入。同时公司严控应收风险，加强应收账款全生命周期管理。从利润结构看，前三季度扣非归母净利润 1.01 亿元、同比增长 18.58%，与归母净利润增速基本匹配，说明利润增长以经营性盈利为主；非经常性损益合计约 1,029.84 万元（主要为委托理财收益、政府补助），占比有限。公司将持续坚持“有现金流的利润”，提升回款质量。

	3. 三季度显示应收票据同比增长 131.49%、信用减值损失大幅增加，公司应收账款质量是否严峻？ 回复：从资产负债表看，报告期末应收账款账面余额 6.99 亿元，较期初 7.21 亿元实际有所下降，公司回款管理成效正在显现。应收票据增加主要是当期收到商业承兑汇票增加所致，属于结算方式的结构变化。信用减值损失增加，系公司按照企业会计准则及既定会计政策，基于账龄结构、客户信用状况等对预期信用损失进行审慎评估和计提，体现了公司稳健、审慎的会计处理原则，不存在选择性计提情形。后续公司将持续加强客户信用管理，必要时通过银行保理等方式盘活应收账款资产。 4. 管道主业当前供需格局如何？“十五五”管网规划对公司有哪些机遇？ 回复：管道主业当前确实面临行业供需格局变化、竞争加剧的压力，公司已相应调整资本开支节奏（100 万吨精密管未来工厂项目继续暂缓），聚焦“以订单为导向、以技改提效率”的稳健经营。同时行业机遇是明确的：国家发改委、国家能源局 2026 年 8 月印发《石油天然气发展“十五五”规划》，明确到 2030 年新增油气长输管道 2 万公里、全国油气长输管网规模达 22 万公里，部署川气东送二线、适时启动西气东输四线与五线、推进琼粤天然气管道等重大工程，并打造地下储气库群、扩建 LNG 接收站。公司 JCOE 大口径直缝埋弧焊管（406 - 1626mm、X70/X80 高钢级）匹配国家级长输工程；厚壁高压防腐特种钢管（3PE/FBE 双层防腐）已服务国家级储气调峰工程。公司将以“油气输送全流程 + 水务工程 + 海工平台”三位一体产品矩阵，深度受益于油气管网扩容与老旧管线改造。 5. 公司回购进展和股东回报情况如何？ 回复：公司 2026 年 4 月 27 日审议通过第二期回购方案（拟以自有资金或自筹资金不低于 1 亿元、不超过 2 亿元回购股份，价格上限 13.67 元/股，权益分派后调整为 13.64 元/股），并于 2026 年 7 月 18 日完成回购；截至三季度末，公司回购专用账户持有股份 3,488.84 万股，占公司总股本 6.70%（其中部分已通过回购贷款融资）。分红方面，2025 年度利润分配方案为每 10 股派发现金红利 0.30 元（含税），合计派现 1,516.26 万元，已于 2026 年 5 月 20 日实施完毕；叠加 2025 年度回购金额 6,008.83 万元，公司 2025 年度现金分红与股份回购合计约 7,525.09 万元。公司将在兼顾主业投入与液冷培育资金需求的基础上，持续通过分红、回购等方式回报股东，具体方案以董事会及股东大会审议结果为准。 6. 液冷业务最新进展（订单、产能、出货）？
--	---

	回复：东莞骅兴液冷产品线扩建项目（凤岗镇自有厂区，总投资 5 亿元）2026 年 7 月 10 日开工、9 月 15 日全面投产，一期资本支出约 1.05 亿元（设备 9,168.17 万元 + 土建 1,350.80 万元），一期新增 3 万m² 厂房、302 台 CNC 已到位（规划 600 台）、95 台激光焊接机、数十台氦检设备，一期预计 2027 年上半年产能利用率达 100%，二三期视订单分步实施；订单：自 2026 年 8 月起正式承接订单、交付周期约 20 余天，截至三季报披露日累计承接约 4,900 万元，9 月开票约 2,261 万元，客户滚动追加订单；客户：已与行业优质液冷零部件客户（含台资液冷 T1 厂商）合作并批量供货，产品经系统集成应用于 AI 服务器及高密度算力数据中心液冷散热。业务尚处投入期，规模较小，短期不影响整体业绩。 7. 商业模式与技术路线？产能消化路径？ 回复：商业模式以 ODM/OEM 代工为主，直接客户为液冷零部件及模组厂商、系统集成商。技术路线冷板式与浸没式并行：东莞骅兴侧重冷板式核心零部件（水冷板、分水器、CDU 部件、UQD 组件等）规模化制造；闪麟时代同步布局冷板式、浸没式及“风冷 + 冷板 + 浸没”混合架构，自主配套 CDU、液冷机柜、智能温控系统。产能消化三路径：ODM/OEM 代工放量、国产算力平台适配认证与终端导入、闪麟时代客户资源协同引流（国资算力平台、运营商）。公司提示：若市场拓展不及预期，存在产能利用率不足风险。 8. 公司液冷业务一期当前产能利用率情况如何？二期、三期后续建设规划及时间节点是怎样的？ 回复：目前产能利用率仍处于爬坡完善阶段，产量尚未达到公司自身预期，核心原因在于人机料法环节仍需磨合：一是人员技能素质仍需完善，需要容忍试错并持续改善；二是设备与人处于磨合过程，存在编程落地偏差、刀具损耗、设备调机等问题；三是不锈钢冲压件等原材料存在不符合要求的情况；四是技术、工艺标准从零起步仅三个多月，要达到台系头部客户的标准仍需磨合、培训与学习。该情况在 2026 年 10 月当周及未来两周将大幅改善，核心支撑是已获得客户认证；头部客户会先跑通自身工艺、完成试错后下放，当供应商小批量生产的能力指标达到 80%或 85%时，即认为该犯的的错误已基本暴露，可规模化导入。针对二期、三期，公司目前已做好准备，但无法给出确定的开工时间，目标是尽快推进；行业资本支出、行业变化及公司自身进度均超出预期，原本计划先通过样品单练兵磨合，但客户直接下达规模化订单，速度超出预料。二期启动的核心标志是出货量、产能利用率达到 100%甚至 120%（产能利用率为公司设计的理论值，人机实际极限可能超出理论值），届时将着手启动二期建设。
--	---

	9. 公司旗下深圳深冷（液冷集成平台）的业务进展、行业定位及未来发展情况如何？ 回复：深圳深冷为公司控股子公司，主要业务为国内 AIDC 建设承包及液冷系统分包，是三大运营商白名单企业，目前持续跟进相关项目。业务进展低于预期，核心原因是国内运营商及大厂相关投资低于预期，受国外 H100 芯片无法进入国内的芯片供给问题影响，相关订单正在跟进，希望 2026 年四季度能取得进展，将及时向投资者汇报。公司对其定位为机房侧解决方案提供商，为机房设计硬件系统；当前国内数据中心整体处于基础建设阶段，机柜内部尚未完善，二次换热、CDU 等相关业务仍处于规划阶段，机房建设存在固有周期。瑞建、高澜、申菱等数据中心建设企业当前体量增长较快，是因为现阶段正处于其发力机房一次侧、二次侧、CDU 及管网建设的阶段；待机房建设完成、进入超节点、多柜等机柜部署阶段后，将需要深圳深冷的解决方案，这也是当前的业务跟踪逻辑。公司此前披露，将投入 1 亿元资金用于深圳深冷的研发投入和运营，提前参与客户建设与研发；公司敢于投入的原因是在国内数据中心、特别是机房测试领域已具备相应的业内积淀。 10. 公司液冷业务从产能落地到订单获取的推进速度很快，背后的核心支撑因素有哪些？ 回复：核心支撑因素有三点：一是前期筹备充分，公司 2025 年下半年开展工艺路线调研、技术攻克及打样工作，前期招聘、筹备过程已积累近一年；二是公司高度重视且投入坚决，全程推进项目，且实打实投资建厂，决心获得客户认可；三是客户直接指导工艺与设备配置，实现一比一复刻，客户直接向公司提供成熟的工艺路线布置图和设备清单，公司无需额外比价、摸索，按成熟方案一比一复刻建设，大幅缩短建厂周期，也加快了订单获取速度，客户对复刻成熟产线的量产能力更有信心，后续仅需做好人机料法的配合。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 10 月 19 日