

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：2026-012

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	长乐未来、中颖投资、鸿运私募、申万菱信、波粒二象、长城基金、嘉实基金、KIM、华宝基金、永赢基金、中邮保险资产、鑫元基金、汇丰晋信、银河基金、南方基金、光大永明资产、平安基金、建信基金、建信理财、中金公司（CICC）、宁银理财、浙商证券资管、太平养老、伯利恒资产、国联基金、广东银石、递归私募等
时间	2026 年 10 月 18 日 17：00—18：00
地点	招商证券电话会议
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. 公司前三季度营业收入同比下降 4.70%，但归母净利润同比增长 18.77%，原因是什么？第三季度单季营收和净利双降，如何看待？ 回复：营收与利润增速分化的核心在于产品结构与盈利能力的改善。前三季度公司毛利率 11.88%，较上年同期 10.72%提升 1.16 个百分点。公司持续优化订单结构，加大高毛利品种（油气输送类、电网设施类、特种管材）的开拓力度，一定程度上对冲了行业供需格局变化带来的量价压力。关于三季度单季表现：三季度营收 9.74 亿元、同比下降 15.95%，归母净利润 0.26 亿元、同比下降 28.74%，主要受三方面影响——一是下游订单交付与收入确认时点波动；二是公司按审慎原则计提信用减值损失，前三季度信用减值损失-1,483.08 万元，同比增加 225.87%（坏账准备计提增加）；三是财务费用端利息支出随回购贷款等增加。需要提示的是，单季度数据

	受订单节奏、结算进度影响较大，不宜简单线性外推全年。公司经营策略以订单为导向、以稳健为原则，具体经营情况请以定期报告为准。 2. 财务费用由上年同期的-775.50 万元变为-35.58 万元，利息支出明显增加，原因是什么？ 回复：主要系报告期内公司实施股份回购并取得金融机构股票回购贷款，以及经营借款结构变化，导致利息支出同比增加（前三季度利息费用 546.28 万元，上年同期 92.20 万元）。但公司整体财务费用仍为负值（利息收入 712.21 万元），货币资金 5.16 亿元、交易性金融资产 12.45 亿元，资金面整体宽裕，财务结构稳健，报告期末资产负债率 24.36%，显著低于行业一般水平。 3. 公司 2026 年前三季度现金流同比接近翻倍的原因是什么？ 回复：2026 年前三季度，公司经营现金流净额同比增长 91.72%，达到 1.51 亿元；销售商品、提供劳务收到的现金流为 33.3 亿元，高于当期营业收入。核心原因是公司加大货款回收力度、销售回款增加，回款是 2026 年的工作重点，责任落实到人，即使退居二线或转至管理、业务岗位的原销售人员，也需承担货款回收责任，货款回收力度空前。公司将应收账款压降作为风控核心工作，必要时通过应收账款保理、资产证券化等方式盘活存量资产，避免传统商票、银行承兑汇票过多留存账面；现金管理落实到月，每月制定初步工作与考核方案，推动非现金资产快速变现。针对商票，即使当前贴现率相对较高，公司也会尽快将其贴现转化为现金，增加现金储备，以实际收到现金为最终核心目标。 4. 公司分产品收入结构如何？电网设施类为何大幅增长？ 回复：2026 年上半年分产品看，绿色民用类（镀锌钢管等）收入 10.81 亿元、占比 52.60%、同比+4.52%；能源输送类（螺旋焊管、直缝埋弧焊管等）收入 7.51 亿元、占比 36.52%、同比-6.80%；电网设施类收入 4,608.81 万元、占比 2.24%、同比+191.11%；配件与服务 9,152.67 万元、占比 4.45%、同比+8.15%；其他业务 8,602.34 万元、占比 4.19%。电网设施类高增长延续 2025 年态势（2025 全年同比+59.22%），主要受国家新型电力系统
--	---

建设、电网升级改造、特高压输电线路建设及新能源配套并网拉动，公司高频电阻焊管（Φ89-219）及配套管材持续放量，该赛道景气度仍在提升。

5. 公司主要子公司经营情况如何？

回复：2026年上半年，全资子公司管道工业实现营业收入4.22亿元、同比增长39.7%，净利润1,204.96万元、同比扭亏为盈（+118.93%），主因产品产销量大幅增长与内部降本增效；控股子公司沙钢金洲（张家港，氢能管道载体）营业收入3.17亿元、同比下降15.9%，净利润2,283.48万元、同比增长6.39%，体现“销量承压、盈利提升”的改善趋势。两大核心制造子公司在行业竞争加剧背景下均实现盈利能力修复。

6. 一次性增资6.8亿元的必要性与资金分配？对主业资金有无影响？

回复：必要性：①AI液冷正处于技术验证向规模化商用切换的关键窗口，头部客户供应链格局加速形成；②金洲液冷原注册资本仅2,000万元、截至2026年6月30日净资产-14.74万元，资本实力与业务定位严重不匹配；③东莞骅兴5亿元扩建已开工、一期已完成，设备采购款支付需求刚性；④需改善子公司财务结构。一次性增资利于统筹设备采购、规模议价、避免分批审批滞后、提升头部客户认证形象。资金分配（增资后注册资本7亿元）：东莞骅兴扩建项目5亿元（71.43%，设备及技术4.7亿元+土建0.3亿元）；东莞骅兴生产运营及研发1亿元（14.29%）；闪麟时代研发运营1亿元（14.29%）。对主业影响：公司期末货币资金+交易性金融资产约17.6亿元、资产负债率24.36%，增资使用自有资金，扩建款按进度分批支付，不影响传统管道业务正常经营。

7. 液冷业务收入确认和盈利特征？与传统主业有无协同？

回复：东莞骅兴零部件业务以产品销售为主，按交付验收确认收入，毛利率取决于加工工艺难度、良率与规模效应；闪麟时代系统集成业务按项目里程碑或验收节点确认收入，单项目金额较大但需一定垫资，毛利率受方案设计、设备成本与项目管理影响，两类业务协同可平滑业绩波动。原材料协同方面，液冷核心原料316L精密不锈钢管材/板材单价高、采购周期

	长，公司长期从事不锈钢管材管件制造，在供应商资源、采购渠道、质量管控上可直接复用，并通过集中采购、规模议价降本。垫资风险控制上，公司严格筛选资信良好客户、合理控制垫资规模、加强应收管理，必要时以银行保理盘活。 8. 东莞骅兴一期在 2026 年 11 月 1 日前要达到日均 500 套交付能力，目前该项目处于什么水平？单套产品价值量、对应收入规模如何？日均 500 套是否代表一期达到 100%产能利用率？公司为何在两款可选产品中优先选择该款，后续产品承接策略是什么？ 回复：日均 500 套并非一期产能利用率达到 100%的标志，而是公司在某类液冷产品上实现规模化量产、获得客户认可并形成规模化交付的标志。本次规划的日均 500 套交付对应的是 4 款内分水器和 1 款外分水器中的 1 款内分水器，生产涉及机加工、焊接、氦检等全工序，对团队锻炼和工艺提升有重要作用。公司定位为 OEM 厂商，仅生产零部件，客户虽测试全工序全制程，但会分阶段针对特定产品下发订单。公司选择先集中资源跑通单款产品，待该款顺畅生产 1-2 个月后，再承接另一款产品，避免同时推进两款产品出现问题影响客户信任，骅兴一期可支撑的总体产值存在更大空间。 9. 公司二次侧环网（二次管网）及 CDU 管路业务的客户需求、业务基础、订单与交付情况如何？该业务是否能发挥原有管道业务的技术积淀？ 回复：该业务确实能够发挥公司原有管道业务的技术积淀。公司原本以骅兴为支点对接国内客户，过程中发现国内客户对水冷板、内/外分水器多以索要产品手册、样品、保持联系为主，但需求最旺盛、最迫切的核心品类是二次侧环网与 CDU 管路，客户在公司送样打样后便愿意下达试单。公司目前已承接某客户 170 套 CDU 管路订单，终端客户为某互联网大厂，该订单预计 2026 年 10 月底前交付。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 10 月 20 日