

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：2026-013

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	途灵资产、天风证券、博时基金、登程资产、中金公司、创金合信、太平养老、南方基金、建信基金、长心私募、交银施罗德、工银安盛、嘉实基金、汇丰晋信、金元证券、摩根基金、光大证券、华宝基金、国联基金、圆信永丰、长城基金、大家资产、由榕管理、上银基金、敦和资产、河清龙樾、榕树投资
时间	2026 年 10 月 20 日 16：30—17：30
地点	天风证券电话会议
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. 公司的氢能管道业务目前进展如何？

回复：公司成功贯通位于达茂旗、距包头市区 20 公里的纯氢长输管道工程后，目前正同步接洽张家口康保至曹妃甸、乌兰察布至京津冀的绿氢国家级长距离氢能输送管线项目，相关氢能管道已从示范阶段开始走向规模化，同时公司正深度参与氢能管道国家标准编制，与相关方开展深度对接，目前该国家级项目尚未启动招标。据了解，国家层面规划中的氢能管道已有 7000 公里；康保至曹妃甸通往京津冀的管道长度为 1175 公里，相关招标信息已于 2026 年上半年发布，预计 2026 年 11 月启动招标，2026 年全年预计约有 2000 公里的相关项目落地，后续若有进展公司将及时向投资者汇报。

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. 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。

6. 公司旗下深圳闪麟（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：深圳闪麟为公司控股子公司，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。目前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 年四季度能取得较大进展，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。承接 AI 数据中心建设、液冷改造与运维的厂商当前体量增长较快，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，将需要深圳闪麟的解决方案，这也是当前的业务跟踪逻辑。公司此前披露，将投入 1 亿元资金用于深圳闪麟的研发投入和运营，提前参与客户建设与研发；公司敢于投入的原因是其在国内数据中心、特别是机房测试领域已具备相应的业内积淀。

7. 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：现阶段产能利用率尚处在爬坡打磨期，产出水平还没有达成公司内部预期，主要是人机料法各环节仍存在磨合空间：第一，一线人员操作能力有待提升，需要预留试错空间、持续迭代优化；第二，设备和操作人员仍在适配阶段，面临程序执行偏差、刀具磨损、设备调试等各类问题；第三，不锈钢冲压件这类原材料偶有品质不达标的情形；第四，相关技术与工艺标准落地至今仅三个多月，对标台系头部客户的准入要求，还需要持续磨合、培训沉淀。这一局面预计在近期迎来明显好转，关键前提是相关产品已经取得客

	户认证。头部客户一般会先完成内部工艺验证、试跑纠错，再向供应商释放订单；当供应商小批量试制的各项能力指标达标至 80% - 85%，意味着主要风险点基本充分暴露，具备批量导入条件。 对于二、三期项目，公司前期筹备工作已经就绪，但暂无法锁定明确开工节点，整体方向是加快推进。行业资本开支节奏、产业环境变化叠加自身项目进度都快于前期规划：原先计划依托样品订单逐步练兵磨合，而客户直接释放批量订单，整体节奏超出预期。二期项目启动的核心触发条件，是出货规模与产能利用率触达 100% 乃至 120%（注：产能利用率基于公司理论设计产能测算，人机协同下实际产出上限有机会突破理论值），满足该条件后，公司将启动二期建设工作。 8. 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：项目能够快速推进，背后有三项核心支撑：其一，前置布局时间充足，公司从 2025 年下半年就启动工艺路线研判、技术攻坚以及试样验证，人员招募和各项前期筹备已经持续了将近一年；其二，公司对该项目优先级高、资源投入果断，持续跟进项目全流程，以自有资金落地厂房建设，目标明确，力求通过客户的资质验证；其三，客户深度参与产线方案设计，给到工艺和设备配置的定向指导，支持产线一比一复制。由客户直接输出定型的工艺布局方案和设备清单，公司省去方案摸索、多方比价环节，直接依照成熟方案落地建设，显著压缩建厂周期，订单对接节奏也随之提速。客户本身对这套成熟复刻产线的量产表现认可度更高，后续重点工作集中在人机料法之间的协同适配。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 10 月 21 日