

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：2026-015

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	中金证券、华福证券、四川发展证券投资基金、平安基金、大椿资本
时间	2026 年 10 月 22 日 15：30—16：30
地点	东莞市骅兴实业有限公司
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. 公司目前液冷业务主要覆盖哪些液冷产品？ 回复：公司液冷产品布局已涵盖服务器液冷产业链多个环节，当前主要产品包括冷板、内分水器、外分水器及波纹管等。具体而言，水冷板、分水器系以 316L 不锈钢精密板材及管材经机加工成型而成，并通过真空钎焊、激光焊接等工序确保密封性能；波纹管及连接管路则建立在公司长期积累的精密管材制造能力之上。对于 CDU 部件、UQD 组件等对焊接密封性及流阻、热阻指标要求较高的产品，公司在氩弧焊、激光焊及真空钎焊等工艺方向的技术储备能够形成有效支撑。 2. 公司液冷业务最新产能、订单情况？ 回复：产能建设方面，东莞骅兴液冷产品线扩建项目坐落于公司凤岗镇自有厂区，项目总投资 5 亿元，截至 2026 年 9 月 15 日已全面建成投产；目前到位 CNC 设备 302 台（规划总量 600 台）、激光焊接机 95 台，氦检设备已配置数十台。公司预计 2027 年上半年产能利用率可达 100%。订单方面，公司自 2026 年 8 月开始正式承接液冷订单，产品交付周期约 20 天；截至三季报披露日，累计已承接订单金额约 4,900 万元，且客户订单仍在持续追加。

3. 公司目前骅兴实业厂房投入多少？后续是否有扩厂规划？

回复：厂房投入方面，东莞骅兴液冷产品线扩建项目总投资 5 亿元，其中一期资本支出约 1.05 亿元，其具体构成与投产进展详见前述产能相关回复，此处不再赘述。后续扩产方面，公司已提前为二、三期建设作出相应安排，目前暂无法明确具体开工时点，将视项目实际推进情况择机实施。值得一提的是，无论行业资本开支节奏还是公司自身项目进度均快于预期：公司原计划先行承接样品单以完成磨合验证，但客户实际直接下达规模化订单，整体推进节奏因此明显加快。公司初步计划待出货量及产能利用率达到 100%后即启动二期建设。

4. 公司液冷业务能这么快发展起来的原因是什么？

回复：公司液冷业务能够较快推进，主要基于以下三方面原因：其一，前期准备较为扎实，公司自 2025 年下半年起即启动工艺路线调研、技术攻关及样品试制工作，前期人员招聘与各项筹备工作累计历时近一年；其二，公司管理层高度重视并坚定投入，项目全程高效推进，公司以实际建厂投入获得了客户的认可；其三，客户深度参与并给予技术指导，直接向公司提供成熟的工艺路线布置图及设备清单，公司据此按成熟方案组织建设，省去了另行比价与自行摸索的环节，建厂周期与订单获取节奏均因此明显缩短，客户对公司复刻成熟产线并实现量产的能力也更具信心，后续公司重点做好人、机、料、法各环节的协同配合即可。

5. 骅兴实业总产能规划大概是多少？需要多久实现产能兑现？

回复：骅兴实业一期规划产能规模约 6~10 亿元，目前仍处于产能爬坡阶段。考虑到不同期间产品结构有所差异，且订单投放主要根据客户实际需求安排，100%产能完全兑现的具体时点尚存在一定不确定性。公司对明年实现产能落地抱有信心，并将视情况适时启动后续扩厂投资。

6. 公司骅兴实业液冷业务的发展，对上市公司传统业务是否有相关影响？

回复：骅兴实业定位为服务器液冷产品生产平台。借助该平台，公司传统不锈钢业务进一步拓展出 CDU 管道、二次侧管道等新的业务机会，并在方案设计、技术研发与产品交付等环节实现了业务转型升级。液冷板块 CDU 业务可与公司原有管道业务的技术积淀形成协同。实际上，公司以骅兴实业为依托开拓国内客户，初期客户对水冷板及内、外分水器多以索取产品手册、送样及保持沟通为主，其中需求最为迫切的品类集中于二次侧环网与 CDU 管路；客户在公司完成送样、打样后即表达了下达试单的意向。目前公司已承接某客户 170 套 CDU 管路订单，终端为国内某互联网头部企业，该订单预计于 2026 年 10 月底前交付完毕。

	7. 公司发展 CDU 管件/二次侧管网业务，是否会侵占传统管道业务资源，对主营业务造成一定负面影响。 回复：CDU 管件及二次侧管网业务的发展，本质上是公司传统业务的转型升级：一方面提升了传统管道业务资源的利用效率，另一方面实现了传统业务与新兴业务的协同发展，对公司产品结构与业务形态构成积极影响。从业务实际进展看，该业务目前已进入批量交付阶段，近期拟完成 170 套订单交付，下游应用覆盖国内头部互联网企业算力中心项目。从业务优势看，传统管道业务积累的闲置产能在该业务中得到充分复用，且液冷管路业务毛利率水平高于传统管道业务。 8. 公司出海业务与氢能业务最新发展情况？ 回复：出海业务方面，近日沙钢金洲与沧州盐山沧海核装备在河北沧州签订《购销合同》，向其供应 3LPE 直缝埋弧焊钢管 20,000 吨，合同金额 1.16 亿元，货物最终将用于哈萨克斯坦 Beineu - Bozoi - Shymkent 南线复线项目。该笔订单通过国内具备海外工程渠道的装备商实现交付，反映出沙钢金洲产品已获出海工程链条认可，验证了公司“大口径 LSAW+3LPE+国际质保”的工艺与交付能力，是公司切入国际能源干线供应链的重要突破。与此同时，沙钢金洲国贸部已运营一年有余，已完成部分海外认证及目标国项目调研；公司现阶段策略为“先依托贸易商、总包渠道积累项目业绩，再逐步提升直接外销比重”。氢能管道方面，本次合同标的虽不涉及氢能业务，但同类高钢级、大口径、重防腐管材工艺具备向国内氢能及油气管线领域迁移复用的条件。展望后续，若中亚、中东及国内氢气管线需求释放，公司将同步推进“国内央企/装备商带单”与“自主海外认证直供”两条路径。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 10 月 22 日