

证券代码：000778

证券简称：新兴铸管

新兴铸管股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2022-03

<p>投资者 关系活 动类别</p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研 <input type="checkbox"/>分析师会议 <input type="checkbox"/>媒体采访 <input type="checkbox"/>业绩说明会 <input type="checkbox"/>新闻发布会 <input type="checkbox"/>路演活动 <input type="checkbox"/>现场参观 <input checked="" type="checkbox"/>其他（电话交流会）</p>
<p>参与单 位名称 及人员 姓名</p>	<p>上午参会人员：华夏基金 佟巍；中信建投 王昊天；浙商证券研究所 马野、马金龙、刘岗；红土创新 杨一；南方基金广深 黄静雯；合众资产 伍颖；杉树资产 郑琼香、宋程程；国富人寿 王浩；中金资管 金宾斌；银华 石磊；鹏扬基金 吴西燕；前海人寿 李克强；招商基金 北京 李崑。</p> <p>下午参会人员：光大证券 戴默；华夏基金 彭锐哲、何竞舟；富国基金 郑思恩；工银瑞信 杨鑫鑫；民生加银 金耀；万家基金 叶勇；中银基金 缪逸冰；华泰柏瑞 何静；民生证券 任恒；东吴证券 杨件；国盛能源 高亢；博时 张锦、邓云程；万家基金 叶勇；景林 周茜；创金合信 王浩冰；平安资产 刘奎甫；国投 周诗成；汇添富 陈潇扬。</p>

时间	2022年4月27日 11:40-12:30; 14:00-15:30
地点	电话交流
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 潘贵豪先生 销售总公司总经理 赵志诚先生 证券事务代表 王新伟先生 经营管理部副部长 施力先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、公司基本情况介绍</p> <p>新兴铸管是全球综合实力最强，生产规模最大的离心球磨铸铁管研发制造商，也是国内竞争力比较强的钢铁产品研发制造企业。公司主导起草了球墨铸铁管的国家标准，是国内唯一代表中国参与国际离心球墨铸铁管标准制订的国内企业。</p> <p>新兴铸管的前身是1971年铁道兵组建的2672工厂，俗称军钢。1984年移交总后勤部，1997年在深交所上市。经过50多年的发展，新兴铸管已形成以球墨铸铁管和钢铁为主，钢塑管、钢塑复合管、不锈钢管、特钢管为辅的产品体系，锤炼了在战略布局、销售终端控制、生产成本、品牌价值、科技创新能力等方面的核心竞争力。2021年公司强化产供销运快速联动，抢抓上半年钢铁市场机遇，在下半年钢价和原料大幅波动的情况下，控风险、强管理，全年实现增产增收。2021年完成营业收入533亿元，较去年同比增加24.07%。实现归母净利润20.07亿元，同比增加10.72%，2022年一季度归母净利润同比增长33%。</p> <p style="text-align: center;">二、问题交流</p> <p>1、2021年年报显示了公司对2022年铸管和钢材的产量预算数据，公司是基于什么考量，确定的2022年预算数据？</p> <p>2021年9-10月份开始启动全面预算，基于当时行业形势预测确</p>

定产品价格和来料价格，作为各工业区预算编制的基础，再形成公司整体预算，此后公司再走决策程序。预算是公司管控的一个手段，不能视为公司实际经营结果，市场瞬息万变，具体量还要根据公司规划、市场反映、产品的毛利贡献来动态调整，增加盈利水平，回报股东。

2022年新基建、国家水网、长江流域、黄河流域的水环境治理等政策端出现了一定的利好，公司研判铸管的需求量2022年会有一些增加，调高了铸管及管铸件销量15万吨，把钢材进行了相应的下调。但是在实际生产经营过程当中，公司将紧盯市场变化，以利润为导向，在实际生产组织中采取柔性生产模式，及时调整产品结构。

2、公司一季度铸管的吨毛利大概是什么水平？

2022年一季度公司铸管毛利率同比有所提升，主要是因为铸管订单的价格相比去年全年相比有所提升，成本端虽然有所增加，但增幅小于铸管产品提价的增幅。

3、2022年一季度，公司整体营业收入没有增长，但是利润却有所增长，公司现在整体的价量情况如何？

从量上来看，受春节、冬奥会及疫情等多因素叠加的影响，公司一季度的产品发运量有所下降，但减少量不大。从价格来看，铸管价格高于去年同期水平，钢材整体上变化不大。

一季度利润的增长得益于铸管订单价格的提升，铸管属于项目储备式订单，反映在发运或确认收入上会有一些的周期，在去年下半年提价的订单在一季度完成了确认，另外发运价格同比增幅高于成本同比增加的幅度，单位毛利空间加大。

4、球墨铸铁管的下游客户都有哪些？

公司铸管产品的下游客户包括全国性水务集团、水利市政施工总包单位自来水公司总包单位央企、地方水司、市政施工单位等。客户群体集中度较高，主要集中在给排水管网建设、水利引调水建设等领域，几年来也在逐步向集中供热等领域扩展。

5、对后期的市场怎么看？

在中央经济工作会议“稳中求进”政策主导下，基础设施投资加

快，区域协同发展深入，乡村振兴和城镇化建设全面推进，且要把管道改造作为重要的基础设施建设；昨天中央财经会议也提出要加强水利、能源、交通等网络型基础设施建设，加快构建国家水网主骨架和大动脉，推进重点水源、灌区、蓄滞洪区建设和现代化改造。供排水管道市场需求可期。因此，在新基建拉动下国内铸管市场孕育着创新发展的机遇。

6、公司是如何应对“输入成本的波动”？

公司坚持“研、产、供、销、运”联动，多部门通过定期会议协同研判市场变化趋势，把准采购和库存节奏，原燃料的库存周期随市场变化而灵活调整，达到效益最大化。

7、在市场端反应来看，产品结构的哪些变化表现更突出？

公司深耕巩固市政、水利等传统市场，通过市场开拓、科技创新等手段发力污水和热力领域市场，作为重点开发的增量市场以及公司未来健康发展的重要支撑污水和热力市场增速持续提升。2021 年公司污水管道连续五年增长超过 20%，达到了 22 万，热力管去年签约突破 3 万吨。

8、铸管产品在污水领域应用，有哪些优势？

与传统污水用管材相比，球墨铸铁是一种铁、碳、硅的合金，其中碳以球状游离石墨存在，这使球墨铸铁管具有优越的防腐性能；其次铸管产品是柔性承插联接，具有卓越的承压性能、抗震能力和密封性能，同时施工方便、安装速度快；从管道的全生命周期来看，铸管的性价比具有竞争优势。近年来，随着国家对地下管网建设的愈加重视，水利部、住建部已经联合多次发文，在供水、污水领域推广优先使用球墨铸铁管，各地设计院积极响应，污水管道的用户单位对铸管产品的优良性能也高度认可，整个污水市场的开拓进展顺利。

9、公司生产基地有几个，分布在什么地方，受不受限产的影响？

公司实行“一总部多基地”的组织管理架构，已在国内外多地科学布局生产基地，突显“综合物流成本低，协同能力高，应急保障强”的保产保供优势。其中有立足华北的武安本级，覆盖华东、中南

	<p>的芜湖新兴、黄石新兴、桃江新兴、湖北全力，覆盖华南及东南亚的广东新兴，覆盖西南、西北的川建管道和新疆控股，以及印尼镍铁生产基地。</p> <p>公司武安本级前几年就一直非常重视环保，经过持续多年的环保投入，已被评为环保 A 级企业，环保限产对公司的影响有限。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 4 月 27 日