

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： 2022-06

投资者关系活动类别	<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（2022年半年报业绩交流会）
参与单位名称及人员姓名	建信理财 欧桂玲、尚诚资产 杜新正、博星股权 刘阳、首创证券 唐仁、国泰君安 王宏玉 魏雨迪 李鹏飞、长江养老 黄克胜、诺安基金 李迪、国盛证券 高亢、中邮人寿 闫欣、中航信托 戴佳敏、保银投资 李璇、红土创新 陈若劲 杨一、国投聚力 夏境宏、广发证券 陈琪玮、浙商证券 马野、明河投资 姚咏絮、锦绣中和 管万强、人寿资产 刘志睿、南京证券 姚成章、中金资管 徐榕、博时基金 龚润华、华创证券 秦思雨、中融基金 李默晗、华夏基金 何竞舟、天风证券 王小芄 豪山资产 蔡再行、银润资产 李悦、申万宏源 王华鸣、富国基金 韩晨皓、玖龙资产 徐斌、海通证券 杨子琦、安信证券 高文君、国信证券 冯思宇、民生证券 任恒、光大证券 蒋山、海通资管 邓展斐、安和资本 王珏、中天汇富 许高飞
时间	2022年8月30日(周二) 19:00~20:00
地点	进门财经会议平台
形式	采用语音交流的方式召开
上市公司接待人员姓名	1、财务负责人 王艳 2、董事会秘书 潘贵豪 3、证券事务代表 王新伟
投资者关系活动主要内容介绍	公司董秘潘贵豪先生就公司发展历程、竞争优势及上半年经营情况进行了介绍。 投资者提出的主要问题及公司回复情况如下：

1、请介绍一下，铸管当前订单和需求情况？公司如何看后续的市场需求？

好的，感谢您的提问。当前铸管订单储备量能够满足公司的生产需求。同时，公司也在聚焦一些项目需求急切、执行周期短、能够快速形成销量的订单。

从政策端来看，8月24日国常会进一步加大了稳增长的政策支持力度，出台了19项接续支持政策，为项目实施提供资金保障。另外，后期被高温、雨季、疫情等因素所抑制的需求有望陆续恢复，后续市场需求可期。

2、公司铸管产品在市政供水和水利领域取得了一定的战略优势，目前公司正在持续发力和推进污水、热力两个新的应用领域，请问在污水和热力行业，公司铸管产品与竞争对手相比具备哪些优势？今年在污水、热力行业销售情况？

好的，感谢您的提问。在污水行业中，球墨铸铁管的主要竞争对手（产品）是混凝土管和HDPE、双壁波纹管等塑料类管材。与混凝土管相比，球墨铸铁管具有韧性高、密封性好、地基沉降适应性强、运输安装施工便捷等优势；与塑料类管相比，球墨铸铁管具有强度高、密封性好、耐真空、高埋深、安装维修简单便捷等应用优势。

在热力行业中，球墨铸铁管的主要竞争对手（产品）是钢管。与钢管相比，球墨铸铁管具有耐腐蚀、抗沉降、安装便捷和自消纳热应力的应用优势，其中最重要的就是承插接口存在预留安全间隙，实现了管道热伸长的自由释放，从而彻底消除了二次应力，大大降低了管道的设计、安装、施工和工程运维成本。

同比来看，铸管产品在污水、热力行业的销售同比都是有所增加的。尤其是热力管的销售，去年签订的一些订单，在上半年实现了较好的执行。同时，经过公司持续的市场开拓，下半年预期也会保持稳定的增长态势。

3、铸管产品具有较好的应用特性，公司铸管产品的客户粘性高吗，是否能够帮助公司锁定一些长期的客户订单？

好的，感谢您的提问！公司铸管产品在国内的市场占有率是比较高的，处于行业龙头地位。公司经过五十年的努力，在产业布局、销售服务、自主品牌、产品研发等方面形成了综合竞争优势。公司实行“一总部多基地”的组织管理架构，在国内国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。拥有遍布全国各地的 20 个销售分公司，产品出口至世界 120 多个国家和地区，掌控国内市场销售终端，主导国际市场销售渠道。销售网络覆盖亚洲、欧洲、非洲、美洲，形成了跨区域、全球性的营销服务网络，能够更便捷、快速、全面的为客户提供产品咨询、培训、售后等各项服务。铸管产品在国家工业和信息化部与中国工业经济联合会发布的第五批国家级制造业单项冠军名单中，被评为“国家级制造业单项冠军产品”。“新兴”品牌连续 7 年上榜“亚洲品牌 500 强”。公司是离心球墨铸铁管国家标准的主起草单位，作为唯一中国企业代表参与国际铸管标准制、修订工作。大口径铸管、全系列自锚接口铸管、特殊涂层铸管、真空消失模管件等产品填补多项国际技术和产品空白，产品和技术优势引领企业始终占据市场制高点。

基于公司强大的综合实力，为所参与的项目建设提供了最优质的服务保障，赢得了行业客户的高度认可，同国内各地市政供水、水利建设等部门建立了长期的合作关系，因而，公司铸管产品的客户粘性是比较高的，并且良好的用户体验，也为新行业的市场开拓，提供了极大的助力。

4、请介绍一下，黄石新厂区的建设情况。

好的，感谢您的提问。黄石新兴绿色智能制造产业园项目以“绿色工厂”和“智能制造”两大主题为抓手，打造成“专业化特殊管生产基地、绿色智能搬迁试点示范、价值创造创新中心”，建成后将成为本公司球墨铸铁管产品规格最大、品种最全的专业化特殊管生产基地，推动公司从单纯的生产制造商向服务商转变。目前该项目正在按计划有序推进，年底应该能够实现试生产，

	<p>符合预期进度的。</p> <p>5、7 月份，从水利部的数据来看，上半年整个水利投资创历史新高，水利建设有所加快。但从公司铸管产品销售来看，同比是有所下滑的，为什么会有这样一个差异？</p> <p>好的，感谢您的提问。在宏观经济、疫情及高温雨季等影响下，据统计，除冶炼设备、大气污染防治设备等产量同比增长外，集装箱、挖掘机、拖拉机等产品产量以及房地产开工面积均同比下降，其中挖掘机产量同比下降 27.1%、房地产新开工面积下降 34.4%。全国各地的铸管项目开工也是受到了影响，项目的开工不足，发运受阻，导致合同订单没有及时形成销售。公司充分发挥销售系统龙头引领作用，迎难而上，主动出击，抢抓订单，合同订单储备量稳定增长，铸管价格同比升高。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 8 月 30 日