

证券代码：002478

证券简称：常宝股份

江苏常宝钢管股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-007

<b>投资者关系 活动类别</b>	<input checked="" 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（电话会议）
<b>参与单位名称 及人员姓名</b>	光大证券                      戴默 长江证券                      赵超 民生证券                      任恒 西部证券                      李启文 华宝基金                      陆恒 诺安基金                      夏荣尧 平安养老                      刘慨昂 中信建投基金                  宿晓杰 中大君悦                      李广赞 中银基金                      缪逸冰 创金合信                      王鑫 华安基金                      赵梓峰 华安基金                      王斌 前海开源                      郑瀚 鹏华基金                      孙嘉晨 博时基金                      龚润华 东吴证券                      高畅 东吴证券                      林晓莹 华泰柏瑞基金                  杜聪 兴全基金                      刘平
<b>时间</b>	2022年9月21日 下午15点
<b>地点</b>	公司会议室

<p>上市公司 接待人员姓名</p>	<p>总经理兼董事会秘书韩巧林、董事兼技术高级总监朱洪章、副总经理戴正春、总经理助理邵慧、证券事务代表刘志峰等</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p><b>一、公司基本情况及经营情况介绍</b></p> <p>常宝股份是一家专业从事各种专用管材制造服务的上市公司。公司始建于 1958 年，1989 年加入宝钢集团成为宝钢控股子公司，2003 年民营改制，2010 年 9 月深交所上市。目前，公司拥有常州、金坛、阿曼三个生产制造基地，在职员工 2000 余人，2021 年无缝钢管年产能力达到 100 万吨。</p> <p>常宝主要产品包括油气开采用管、电站锅炉用管、工程机械用管、石化用管等细分市场特殊用管，客户涵盖国内外知名的石油公司，电力及能源公司，产品出口全球 50 多个国家和地区。常宝专注于深耕中小口径特种专用管材市场，始终坚持“专精特新”的产品定位，油管、小口径合金高压锅炉管、HRSG 超长管、高压给水加热器用 U 型管等市场份额保持行业前列，具有较大的行业品牌知名度。</p> <p>2018 年以来，公司先后建成 PQF 特种专用管材生产线、高端页岩气开采用管智能生产线、高端管线管智能生产线、常宝钢管技术研发中心等项目建设。截止目前，公司按照高标准、高要求建设的 PQF 生产线运行取得阶段性目标成果，常宝钢管技术研发中心功能充分发挥，公司具备 100 万吨中小口径特种专用管生产能力，在行业的综合竞争力进一步增强。</p> <p>公司是国家高新技术企业、多次被评为常州市工业五星企业，被认定为江苏省企业技术中心和江苏省重点企业研发机构，先后获得江苏省专精特新产品、常州市市长质量奖、常州市工业质量管理标杆企业、常州市首批低碳示范单位、国家绿色工厂等荣誉称号。</p> <p>2022 年上半年，公司实现营业收入 27.47 亿元，同比增长 40.38%；实现归属于上市公司股东净利润 1.80 亿元，同比增长 83.43%；归属于上市公司股东扣非净利润 1.75 亿元，同比增长</p>

653.59%。公司经营业绩较去年同期实现较大幅度的增长，主要原因为新项目产能释放及油气行业市场需求回暖，公司产销保持增长，产品盈利能力提升，汇兑损益增加，加上管理层采取了有效经营管理措施，从而实现了公司经营业绩的较大增长。

未来，常宝将做好几个方面工作，1) 坚持以技术进步和精益管理为抓手，坚持走精益化和特色化之路，充分发挥新建项目的优势，提升核心能力；2) 坚持长期主义和品牌经营，专注做好钢管主业，坚持专精特新定位，追求可持续高质量发展；3) 坚持智能制造和绿色发展，加大信息化、智能化的投入，提升智能制造水平，走绿色环保的发展之路；4) 坚持产品和市场的双转型，老产品老市场做深做优，除了油气开采和电站锅炉行业用管外，同时开发新的行业特殊用管和新的细分市场，培育 3-5 个其他行业专业用管。

面对未来钢管行业发展的新形势，常宝将以行业领先为目标，提升企业内在价值和核心竞争力，努力打造最具竞争力、最具品牌的中小口径无缝钢管企业，实现高质量发展。

## 二、问答交流

### 1、公司 2022 年上半年业绩增长原因及当前需求情况？

回复：公司经营业绩较去年同期实现较大幅度增长，主要原因为受油气行业市场需求回暖及油价提升的影响，公司油井管出口量有所提升；同时公司新项目产能释放，汇兑损益增加，加上公司加强技术进步和内部精益管理，推进智能化项目建设，促进管理成本和人工成本优化，企业效率得到综合提升，从而实现公司产销增长、产品盈利能力的提升。

截至三季度，公司生产运行正常，在手订单充足。对于四季度及明年一季度情况，预计外贸市场会延续保持基本稳定的需求；内贸市场总体稳定，明年一季度形势取决于招标结果。受国际形势、能源安全战略定位等不确定因素影响，行业仍存

在不确定性，常宝将提前做好各方面准备，在精益管理、节能降耗、自动化推进、新产品新市场开发等方面加强应对，增加风险应对能力。

**2、钢铁行业的上游成本端压力减弱，公司毛利率能否得到提升？**

回复：公司盈利水平主要取决于经济增长趋势、上游的市场需求以及供应链的稳定状态。公司一直坚持谨慎、稳健经营的态度，通过战略合作、签订年度协议、探索长期合作模式等多种方式，已经形成较为稳定的原材采购供应商渠道，具有较为完善的原料保供能力。从长期看，原材料价格的均衡稳定，更有利于上下游行业的持续健康发展。公司长期以来一直保持毛利率在合理水平，如果原材料下跌将对公司经营产生正面影响。公司经营层会持续关注原料市场趋势，加大完善原料采购和销售接单联动机制，加大降本节耗措施落地，努力争取达到行业优秀的利润率目标。

**3、公司目前的出口需求情况如何？**

回复：根据公司半年报数据，上半年公司出口金额 12.83 亿元，占比 46.73%，有力支撑了产线的负荷生产，对经营业绩做出了较大贡献。一直以来，公司推行国际化发展战略，坚持国际国内市场均衡发展，不断提升公司在国际市场的竞争力和品牌影响力。

从四季度及明年一季度情况看，外贸市场会延续保持基本稳定和需求。但是面对俄乌冲突持续，能源供应紧张，全球通胀加剧，中美关系等因素影响，国际市场形势处于时刻变化之中，未来出口需求也存在一定不确定性。公司仍将保持谨慎乐观的态度，进一步开拓新市场、新产品，拓展国外品牌客户，并根据国内外市场需求及价格水平，及时调整国内外产品比例

和销售策略，做好应对各项风险的准备。

#### **4、公司锅炉管产品市场需求如何？**

回复：公司 2022 年上半年锅炉管产品的营业收入达到了 6.73 亿元，同比增长 2.74%，总体来说锅炉管市场需求总体稳定。根据国家能源安全政策，前期暂缓的煤电项目逐渐恢复建设、各类燃煤机组节能降碳改造升级，特别是国家发改委核准今明两年每年 8000 万千瓦煤电项目，国内电力需求将有所增强；国际市场上，天然气价格上升，欧洲市场也重启煤电需求。总体来看，锅炉管行业将保持合理刚性增长需求。

公司锅炉管产品拥有 20 万吨的产能，具有小批量、多规格、多品种的特点，服务于国内外电站锅炉制造龙头企业，无论是市场占有率还是品牌声誉，都在行业前列，具有较高的国内、国际知名度。锅炉管行业市场需求的景气，将对公司锅炉管产品带来需求，对常宝是很好的发展机遇。

#### **5、公司其他管的产品种类和应用场景如何？毛利率较低的原因是什么？**

回复：公司其他管包括管线管、流体管、射孔枪管、汽车用管、船用管、机械管、化肥用管等等，主要应用于工程机械、化工行业、地质勘探等。随着公司产能释放，公司不断开发新产品和新市场，考虑到新市场的进入和新产品的推广等因素，公司定价策略有所不同。在产品培育相对完善、市场相对成熟稳定后，公司会逐步提升以上产品的价值。

#### **6、公司应用在超超临界发电机组的锅炉管产品有哪些竞争优势？**

回复：常宝一直注重技术研发工作，特别是把对超超临界机组应用产品的研发作为工艺技术的一个创新点，在降低碳排

放等方面做出了贡献。目前应用在超超临界机组产品主要有锅炉内四管和高压给水加热器管等，产品服务于国内外电站锅炉制造龙头企业，拥有较高品牌价值、品质精度、高效的生产组织效率和精准的交付能力，多年来得到国内外高端客户的一致认可。公司根据实际需求生产相关超超临界机组产品。

#### **7、公司目前产能构成情况如何？**

回复：公司目前具备 100 万吨的设计产能，其中 50 万吨为油井管，主要应用于油气行业，20 万吨是锅炉管，主要应用于火力发电及相关行业，还有 30 万吨其他品种管。根据产品结构不同，实际产能会有所变化。公司以效率和价值最大化为目标，未来会在保持产能基本稳定的情况下，通过调整产品结构、市场结构，提升高端产品比例，实现产品的高端化、高附加值；同时坚持每条产线专业化分工安排，争取各条产线效率最大化，持续提升盈利能力。

#### **8、公司油井管和锅炉管的定价模式是怎样的？**

回复：内贸及外贸产品定价模式有所区别。油井管外贸产品主要以阶段性定价为准，采用谈判和有门槛的投标进行；内贸主要采用年度招标制，根据市场变化情况，进行一定幅度调整。锅炉管外贸产品定价模式主要以谈判为主，内贸产品以年度或项目招标，其中国内重点客户以战略合作形式定价。

常宝一直专注于细分市场的小品种，小批量、多规格产品，根据不同市场、产品、客户采购模式等，会制定不同的定价策略，一直以来保持较高的产品价值率。

#### **9、公司是否有核电相关产品？**

回复：核电用管是公司新品研发和关注的方向，公司一直在积极关注核电机组发展，也在关注相关产品的应用和需求，

	<p>公司会根据战略定位及市场需要不断开发新市场新产品。</p> <p><b>10、公司油井管方面未来是否有产能扩展计划？</b></p> <p>回复：常宝一直坚持长期主义，坚持自己的特色定位。常宝专注于中小口径的特种专用管材，坚持打造差异化、特色化的品牌企业。常宝具备 100 万吨的产能规模，50 万吨油井管全工序生产能力，处于行业前列，目前暂未有油井管产能扩展计划。未来，常宝将在保持产能基本稳定的情况下，主要通过调整产品结构、市场结构，大力开展技术创新、精细化管理、提升品牌价值等措施提升持续盈利能力。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 9 月 21 日