

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：2022-010

<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>	广发基金      徐明德 广发基金      徐 驰 国泰君安      魏雨迪 国泰君安      王宏玉 国泰君安      李鹏飞
<b>时间</b>	2022年11月11日 下午15点
<b>地点</b>	公司会议室
<b>上市公司 接待人员姓名</b>	总经理兼董事会秘书韩巧林、副总经理戴正春、证券事务代表刘志峰等
<b>投资者关系活动 主要内容介绍</b>	<p>一、公司介绍</p> <p>二、问答交流</p> <p>1、公司产能构成及今明两年产量预期？</p> <p>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，主要应用于石化、工程机械等行业。根据产品结构不同，实际产能会有所变化。</p> <p>2022年，随着公司新产能释放以及市场回暖，全年产量较2021年会有较大幅度提升，预计全年实际产量在70-80万吨左右，具体看四季度产能发挥情况。目前公司经营层正在制定2023年预算目标，随着新产线产能进一步释放，2023年产销量</p>

目标与 2022 年相比将有较大提升。

## **2、公司产品毛利率情况如何？**

回复：公司不同产品的毛利率受所在行业发展趋势、市场需求、产品规格等因素影响较为明显，毛利水平也会有所波动和不同。2022 年前三季度，公司销售接单逐月创新高，销售价格和毛利率水平也不断优化，盈利能力不断增强。未来公司会通过不断开发高端市场、高技术产品，持续的技术进步和精益管理，不断推进成本结构的优化，争取达到优秀的利润率目标。

## **3、公司外贸产品的定价方式如何？**

回复：公司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，锅炉管外贸产品定价模式主要以谈判为主。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的需求。公司将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。

## **4、公司产品出口规划如何？**

回复：2022 年前三季度公司出口有力支撑了产线的负荷生产，对经营业绩做出了较大贡献。公司一直坚持国际化发展战略，坚持国际国内市场均衡发展，未来公司会积极参与全球分工，进一步开拓新市场、新产品，拓展国外品牌客户，力争出口量达到 50%，提升国际市场的竞争力。

## **5、公司锅炉管产品与同类企业的竞争关系如何？**

回复：目前常宝中小口径专用管材产能 100 万吨，其中锅炉管产能 20 万吨以上，常宝中小口径锅炉管产品具有小批量、多规格、多品种的特点，拥有领先的品牌价值、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

客户一致认可，常宝锅炉管产品无论在产销量、品牌质量、国内外客户认可度、产品价值率等方面均处于行业龙头地位。常宝是国内三大锅炉厂的主力品牌价值供应商，是美国 B&W、GE、ALSTOM，日本 MHI、IHI，韩国 DOOSAN、BHI，印度 LT、BHEL 等国际知名企业优秀供应商。

公司在高端合金钢管上有特有的品牌优势、规模优势、差异化竞争优势。公司具备成熟的钢管制造技术工艺以及专家技术团队，未来公司会根据战略定位及市需求变化，不断开发符合公司定位的新产品。

#### **6、公司未来产能规划如何？**

回复：公司目前具备 100 万吨中小口径特种专用管生产能力，在行业中的规模及综合竞争力已在前列。未来，公司将以效率和价值最大化为目标，在保持产能基本稳定的情况下，注重内在价值提升，通过打造常宝特色品牌价值，提升产品附加值，与行业中规模钢管企业形成错位发展、差异化发展的格局，着力打造细分市场的头部企业和领先企业，持续增加品牌影响力和发展后劲。

#### **7、公司是否有新产品开发的计划？**

回复：常宝一直追求成为技术领先型企业，公司持续在新材料、新工艺、新技术上追求突破。未来，公司将在继续做好自身优势产品的同时，根据市场需求和机组特点，积极寻找行业新领域、不断储备新技术，持续开发新市场、新产品。

#### **8、公司产品的成本构成？**

回复：公司最主要成本为原料采购成本。目前公司通过战略合作、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

	<p>供能力。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，尽量减少原料大幅波动对公司经营的不利影响。</p> <p>公司生产组织具有多品种、小批量和快交期等特点，具体成本构成与产品结构、生产工序复杂程度、工艺安排等多种因素有关。公司多年来，一直推进技术进步和精益管理，在保障产品质量和品质同时，不断推进成本结构的优化，在行业内具有领先的竞争力。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年11月11日