

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：2022-011

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）</p>
<p>参与单位名称 及人员姓名</p>	<p>交银施罗德 徐森洲 鹏华基金 孙嘉晨 财通资管 张若谷 中融基金 孙志东 健顺投资 汪湛帆 歌斐资产 汪庆祥 合远基金 陈泽斌 上海煜德 赵 溱 泰丰悦和投资 李建龙 国盛证券 张津铭 国盛证券 高 亢 国盛证券 高紫明 华泰证券 李 斌 华泰证券 王鑫延 广发证券 陈琪玮</p>
<p>时间</p>	<p>2022年11月16日 下午15点</p>
<p>地点</p>	<p>公司会议室</p>
<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、证券事务代表刘志峰等</p>
<p>投资者关系活动</p>	<p>一、参观 PQF 生产车间、U 型管生产车间、技术研发中心、观看公司宣传片。 二、公司介绍</p>

主要内容介绍

常宝股份是一家专业从事特种专用管材制造与服务的上市公司。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，2021 年开始特种专用管材年产能力 100 万吨，是中国最具竞争力的中小口径特殊专用管材品牌企业。

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、石化换热器用管以及其他细分市场特殊用管。客户涵盖国内外知名的石油公司、电力、化工及工程机械公司，服务客户均为国内外品牌龙头企业，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、石化热交换器用 U 型管等产品市场份额保持行业前列，具有较大的行业品牌知名度，多个产品已成为行业隐形冠军。

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。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和影响力显著增强。

公司及主要子公司是国家高新技术企业、被评为国家级“绿色工厂”企业、江苏省专精特新产品企业、江苏省五星级上云企业，江苏省信用管理示范企业、拥有 4 个江苏省智能制造示范车间，先后获得常州市工业五星企业、常州市市长质量奖、常州市专精特新小巨人企业、常州市工业质量管理标杆企业、常州市首批低碳示范单位等荣誉称号。

2022 年前三季度，公司实现营业收入 44.89 亿元，同比增长 52.85%，实现归属于上市公司股东净利润 3.46 亿元，同比增长 243.80%；归属于上市公司股东扣非净利润 3.23 亿元，同

比增长 1,906.97%。公司业绩同比大幅增长，主要原因为新项目产能释放及油气市场需求回暖，公司产销增长，产品盈利能力提升，汇兑损益增加，加上公司加强全方位精益管理措施，促进专业管理效率和成本优化，从而实现企业价值综合提升，经营业绩的较大增长。

未来，常宝将不忘初心，继续深耕中小口径特种专用管材市场，重点做好以下几个方面工作：

1) 坚持高质量和专精特新发展，构建“一个高地、四个堡垒”发展格局，打造中国最具竞争力的中小口径特种专用管材品牌企业，夯实在中小口径细分行业头部企业、领先企业、技术型品牌企业的发展定位，不断筑牢发展基石和护城河。

2) 坚持客户中心和品牌经营，以客户为中心，不断提升品质品牌，保持强研发力度，在解决客户“进口替代”等高端专用管材方面有所作为，积极参与客户国家重点项目、重点工程等对特种专用管材需求，在国家油气资源开发和电站发电机组关键管材高端化、国产化上做贡献，持续提升品牌影响力。

3) 坚守长期主义和特色定位，以品牌经营、专业经营、合规经营和从容经营为指导，以技术进步和精益管理为抓手，全面提升自主研发水平，全方位推进精益管理模式，充分发挥新建项目的优势，打造特色化、专业化、差异化、国际化的可持续发展企业。

4) 坚持智能制造和绿色发展，紧跟制造业“智改数转”发展步伐，以“系统未来”理念为指引，通过自动化、信息化、数字化、智能化“四化”赋能，提升智能制造水平；通过安全、低碳、绿色、高效的生产运行模式，加快推进转型升级，构建企业发展新优势。

5) 坚持结构优化和机制创新，通过调整产品结构、市场结构，提升高端产品比例，实施国际化战略，实现产品的高端化、高附加值；坚持与头部企业、优秀品牌企业合作，学习变革、

对标找差，不断进行组织机制、团队人才布局创新，以效率和价值最大化为目标，增强发展后劲。

面对未来行业发展的新形势，常宝将以保持行业领先为目标，追求可持续健康发展，坚持用高质量的定位，实现高质量的经营，通过不断提升企业内在价值和核心竞争力，打造中国最具竞争力的中小口径特种专用管材品牌企业。

三、问答交流

1、油井管、锅炉管市场未来需求情况？

回复：油气开采用管市场需求方面，根据国家能源安全战略，十四五期间将增加页岩油和天然气的勘探，预计明年国内市场将保持相对平稳刚性需求，国外市场会一定程度延续 2022 年较为稳定需求。公司将保持谨慎乐观的态度，根据国内外市场需求变化及时调整市场策略。

锅炉管市场需求方面，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。从目前的情况来看，预计 2023 年锅炉管行业会有较好发展，需求会保持相对旺盛的状态，对常宝是较好的发展机遇。

2、公司锅炉管的产能情况及提升空间？

回复：公司中小口径锅炉管产品，具有 20 万吨以上的产能规模，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的一致认可。公司中小口径锅炉管产品，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。根据产品结构的不同实际产能会有所不同，公司追求高效的生产效率和最优的产品结构，以价值

最大化为目标，不简单的追求产量提升。

3、公司 PQF 产线对产品结构的促进作用？

回复：PQF 产线产品结构主要生产高端的油管、套管、管线管、品种管、锅炉管等产品。未来效益主要体现在较大提升常宝产品质量、精度、成材率、生产节奏和效率，提升高端产品比例，有助实现产品的高端化，高附加值。目前 PQF 生产线产能得到充分释放，实物质量和精度优于行业指标，项目取得阶段性目标成果。

4、公司锅炉管产品怎样看待与同行竞争关系？是否有不锈钢管开发计划？

回复：常宝一直专注于中小口径特种专用管材开发，根据市场需求情况及经营策略确定新品研发的方向。公司在适当时机和人才技术储备到位的情况下，会根据战略定位及市场需求变化，拓展公司产品的外延。

5、公司油井管产品的出口情况？

回复：公司油气开采用管主要应用于石油、天然气、页岩气、深海油气资源的开采，主要出口至中东、非洲、北美、中亚、东南亚等地区的主要国家石油公司。2022 年前三季度，油气行业需求回暖，加上新项目产能释放，出口量同比较大增长。未来公司会进一步开拓新市场、新产品，加大客户认证，拓展国外品牌客户，不断提升在国际市场的竞争力和品牌影响力。

6、非 API 产品的市场需求情况？

回复：随着钻采方案的不断变化，以及新技术、新材料的应用，非 API 标准油井管的市场需求持续提升，用量占总量的比例不断增加。公司一直专注于小口径、多品种的特殊细分市场

场，未来将借助研发中心平台的技术支撑，进一步加强特殊定制产品的研究和开发，持续提升常宝特色的非 API 产品比例，不断提升高端产品市场份额。

7、公司原料采购厂家及合作情况？

回复：原料是公司最主要的采购成本。公司原料主要采购于国内主要的品牌钢铁企业，以满足公司对于原料高品质和稳定性的要求。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供能力。公司与主要品牌钢铁企业保持着战略和深度合作，如 2022 年 11 月 9 日，公司分别于抚顺特钢、东方特钢成立联合研发中心，发挥各自优势，以市场需求为导向、以重点项目为纽带，进行联合研发、精准研发、超前研发，更好实现深度和高质量合作。

8、目前行业竞争格局如何？

回复：最近几年，钢管行业格局也在发生改变，强强联合、兼并重组的力度在加大。如我们看到宝钢股份和包钢股份战略合作、中信特钢和天津钢管的参股合作、部分钢管企业持续亏损等，都在反映行业在发生深刻的变化，行业竞争激励。我们相信经过市场的洗礼，还将出清部分抗风险能力不强的企业。在供给侧结构性改革的推进下，无缝钢管行业近年来也在逐步进行兼并重组，预计未来行业集中度有望进一步提升，行业格局得以改善。随着供给侧改革的逐步推进，预计未来专用管市场将呈现寡头与特色企业并存的格局。

常宝作为特色品牌企将始终专注于深耕中小口径特种专用管材市场，公司将持续坚持“高质量、专精特新”的发展定位，坚持长期主义和品牌经营，着力打造细分市场的头部企业和领先企业，形成错位发展、差异化发展的格局。

	<p style="text-align: center;">9、公司明年产销量及市场结构如何？</p> <p>回复：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，随着新产线产能释放，预计2023年产销量与2022年相比将有较大提升。市场结构方面，国际国内两个市场同时抓，同时不断提升国际市场比例，加大国际市场头部企业、高端市场的认证力度，进一步提升国际市场品牌知名度。</p> <p style="text-align: center;">10、公司核心优势及产能规划情况？</p> <p>回复：公司拥有执行力强的经营团队、差异化的产品，独特的钢管专业技术，快速的市场反应能力，创新的平台和机制，小而美的组织架构以及“认真、精进、守正出新”的企业精神。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。公司将持续坚持“高质量、专精特新”的发展定位，坚持长期主义和品牌经营，着力打造细分市场的头部企业和领先企业，筑牢“一个高地、四个堡垒”，持续增加品牌影响力和发展后劲。未来，常宝将保持产能总体稳定，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11月16日