

参与单位名称及姓名:

序号	姓名	公司
1	刘岚	中信建投证券基金管理有限公司
2	赵万隆	九泰基金管理有限公司
3	卢扬	上银基金管理有限公司
4	曹阳	西部证券股份有限公司(自营)
5	胡纪元	长城财富资产管理股份有限公司
6	陈佳昀	万家基金管理有限公司
7	司巍	摩根士丹利基金管理(中国)有限公司
8	华强强	银华基金管理股份有限公司
9	曹芮	博时基金管理有限公司
10	赵晓媛	中融国际信托有限责任公司
11	李巍宇	宝盈基金管理有限公司
12	石斌斌	东方证券资产管理有限公司
13	刘璐	南京证券股份有限公司资管部
14	杨馨怡	淡水泉(北京)投资管理有限公司
15	田玉铎	圆信永丰基金管理有限公司
16	李博闻	国寿安保基金管理有限公司
17	王子钰	上海景林资产管理有限公司
18	陈杰	杭州汇升投资管理有限公司
19	潘雨生	北京乐瑞资产管理有限公司
20	王丽军	上投摩根基金管理有限公司
21	张书玮	国联基金管理有限公司
22	容嘉	融通基金管理有限公司
23	李鹏	东方证券资产管理有限公司
24	马野	华创证券研究所
25	曾征	中信证券资产管理部
26	马延超	嘉实基金管理有限责任公司
27	景顺公用	景顺长城基金管理有限公司

时间: 2023年8月18日 08:30

上市公司接待人员: 董秘杜云志, 董事、副总经理刘振东先生、生产运营中心副总监宋晓辉先生。

公司董秘就公司2023年上半年业绩、经营情况进行了介绍。

今年上半年, 公司生产各类钢管 990 万吨, 同比增长 2.6%; 销售各类钢管 667.59 万吨, 同比增长 4.17%; 实现营业收入 307.07 亿元, 同比减少 10.99%; 归属于上市公司股东的净利润 3.35 亿元, 同比增长 79.56% (扣非净利润 2.65 亿元, 同比增长 70.72%); 每股收益 0.24 元, 同比增长 84.62%。

向大家说明的是，上半年公司产品销量增加但收入减少的主要原因是今年上半年与去年同期相比，上游原料价格大幅下降相应地公司产品售价下降，平均下降 900 元/吨，降幅达 18.6%。

**投资者提出的主要问题及公司回复情况如下：**

1、上半年下游需求同比变化？有没有具体下游行业的占比情况？

“山东卓创资讯”对 2022 年焊接钢管下游行业用管情况统计数据：机械类 11.86 %，房地产 16.45 %，市政建设 18.85 %，钢结构 16.41 %，石化天然气 8.26 %，轻工 7.27 %，农业 5.47 %，电力 2.39 %，其他 13.04 %。

对比今年上半年和 2022 年同期下游用管需求，下游用管需求下降的行业是房地产和机械行业，其中：房地产用管需求降幅比较明显，受制于房地产行业疲软，下降 4.7 个百分点；在经济增速趋缓、终端开工偏低等影响下，机械类需求下降，机械用管较 2022 年上半年减少 0.86 个百分点。市政建设、钢结构和轻工行业用管增加 3.69 个百分点。

2、下游哪些需求在上半年表现较好？

市政建设、钢结构和轻工业用管表现较好，较去年占比有所增加。

3、上半年产销量中，一季度和二季度各是多少？二季度产销量同比、环比增加是什么原因？主要是什么品种增长了？

1-3 月产量 446.01 万吨、销量 298.79 万吨；4-6 月产量 543.99 万吨、销量 368.80 万吨。二季度销量环比增长 23.43%。

增长的原因：

宏观因素：由于季节性因素环比增长，由于疫情放开后的需求复苏，下游行业复工复产，需求量较去年同期有所增长，出口增加也为同比增长提供支持。

企业因素：疫情放开后，集团及时调整经营策略，抓住出货机会，深度挖掘各省、市市场潜力，坚定开发终端客户，积极开发新产品，及时调整产品结构，调整与竞品的竞争策略，从而提升产品产销量。

销量增长的品种：主要是焊接圆管和镀锌圆管。

4、上半年原材料中，二季度跟一季度有什么变化？库存有什么变化？

二季度原材料价格较一季度有所下降；集团及时调整经营策略，降低整体库存，严格控制采购节奏，持续低库存运行。

5、二季度加工费/毛利率环比和同比增加是什么因素带来的？

销售方面：集团加大价格管控力度，每日监控产品售价与成本的价差，保证产品当期盈利，调整下游销售结构，增加高价市场占比，及时与竞争对手沟通，避免恶性竞争使行业整体利润下降。

库存方面：集团要求各企业低库存运行，避免由于价格大幅下跌带来的库存潜亏。

6、进入三季度后，原材料库存、利润率、需求、产销量、产品价格跟二季度比有什么变化？

据往年经验，三季度通常是管材经营销售的旺季，市场需求会有较好改善，产销量方面会随着市场需求的增加而增加；利润率也会随着需求向好和销量增加而提高。因此，今年三季度我们将视市场实际情况，在坚持风险可控的前提下增加原材料库存。原料价格由于环保限产等因素，预测三季度会有所增长，管材产品价格会随着原料价格的提高而相应提高。

7、公司往年下半年好于上半年的原因是什么？今年下半年是否也会呈现好于上半年的情况？

原因①：国家的基本建设是以政府为主导，按规律下半年资金落实和开工率都会更好一些，同时一些工程也会进入冲刺和收尾阶段。

原因②：上半年存在春节，建筑行业 and 北方大部分地区进入停工状态，客观上下半年要好于上半年。

原因③：公司认为今年国家出台的很多促发展政策在下半年会得到更好地实施。

8：公司子公司唐山新型的上半年亏损如何理解？

唐山新型相对于公司其他子公司是一个相对较新的企业，同时唐山新型的盘扣脚手架产品与公司的传统钢管产品在销售模式等方面还是有很大差别的，是我们正在摸索的市场。同时唐山新型的投资规模比较大，各项费用高，如果产能不

能尽快地发挥出来，就不能扭转难度局面。目前正在努力增加产量。同时由于是新市场开发，销售费用也很高。公司包括各分子公司也在尽力提供各种支持，集团下半年给唐山新型建材公司增资 14 亿，目的就是一方面减轻企业财务压力，另一方面助力企业寻找新的增长点，助推企业焕发内生动力。

9：唐山新型的产能是否还没有完全释放？

是这样，目前还在建设。公司盘扣脚手架的产能规划是 200 万吨，已经具备了 100 万吨的产能，但是由于盘扣市场的变化，我们的重点还是先将建成的盘扣产能发挥出来，目前的建设重点是钢管生产投入。

10：唐山新型目前已经形成的产能情况如何？

目前盘扣脚手架的年产能是 100 万吨，其他管类产品的生产还在陆续投入。公司期待用钢管销售带动盘扣脚手架销售，争取尽快达到我们的预期。

11：公司江苏溧阳的子公司产能满产了吗？

该项目比较符合集团预期，产能发挥得很好，产销量增长势头很猛。我们认为盈利能力还没有得到充分体现，未来应该会有很好的回报。

12：请问目前公司市占率是什么情况？如果拆分到各个省份，公司的市占率情况如何？

据中国钢结构协会钢管分会提供的数据，今年上半年焊管表观消费量是 2926 万吨，对比公司 1-6 月份的销量 667.59 万吨，占比为 22.82%，其实我们自己统计的市占率还要高一些。我们自己统计的镀锌钢管市占率达到 30%。在沈阳、武汉、南京等地市占率超过 30%，个别地区超过了 50%。

13：公司目前的原料库存水平可以供公司使用多长时间？

公司施行低库存高周转经营策略，公司的原材料库存水平基本上可供公司使用一周左右。

14：目前镀锌管产能是多少？

大约 800 万吨左右。