

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：2023-004

<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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
<b>参与单位名称 及人员姓名</b>	东方证券      刘 洋 东方证券      李一冉 兴全基金      刘 平 国盛证券      高 亢 国盛证券      胡伟成 国泰君安      王宏玉 禾其投资      汤旭人
<b>时间</b>	2023年6月16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>	总经理韩巧林、董事会秘书刘志峰
<b>投资者关系活动 主要内容介绍</b>	<p>一、参观 PQF 生产车间、U 型管生产车间。</p> <p>二、问答交流</p> <p>1、公司目前出口情况及未来需求情况？</p> <p>回复：公司一直推行国际化发展战略，坚持国际国内市场均衡发展，2022 年度公司整体出口比例为 45.63%，对经营业绩做出了较大贡献。目前公司出口情况及基本需求保持相对稳定。受国际形势、俄乌冲突走势、能源消费需求等因素影响，国际市场形势处于时刻变化之中。公司将保持谨慎乐观的态度，积极参与全球分工，进一步开拓新市场、新产品，加大客户认证力度，拓展国外品牌客户，并根据国内外市场需求及价格水平，</p>

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。

## **2、国内和国际产品的定价模式区别？**

回复：定价模式方面，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，一直以来保持较高产品价值率。

## **3、PQF 产线的产能释放情况如何？**

回复：PQF 产线主要生产高端的油管、套管、管线管、品种管、锅炉管等产品。2022 年 PQF 生产线成品入库达到 30 万吨，产能效率屡创新高。截止 2023 年 5 月份，PQF 生产线累计成品入库达到 15 万吨以上，月均入库 3 万吨以上，产品质量、精度、成材率、生产节奏和效率良好。

## **4、2023 年火电行业景气的原因？**

回复：由于前期用电缺口的不断显现，国家及时调整能源安全政策，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，国内需求有所增强。2022 年 9 月，国家发改委召开了煤炭保供会议，提出 2022-2023 两年火电将新开工 1.65 亿千瓦。2022 年 7 月，政策层面提出新开工 3000 万千瓦，后提高至 8000 万千瓦；2022 年 8 月再次提出，2022-2023 两年每年开工煤电项目 8000 万千瓦，2024 年保障投运煤电机组 8000 万千瓦。从目前客户需求及订单情况看，公司锅炉管产品需求

增量明显，在手订单充足，对于公司是较好发展机遇，有助于公司经营业绩提升。

#### **5、今年的产量预期及未来产能规划如何？**

回复：公司专注于中小口径特种专用管材市场，坚持打造专业化、差异化、特色化的品牌企业。公司目前具备 100 万吨的产能规模，根据产品结构不同，实际产能会有所变化。根据公司经营层制定的 2023 年预算目标，结合市场需求和预期，2023 年将努力达到 90 万吨左右产量目标。公司将坚持价值经营，坚持国际化战略方向，全方位推进国内外市场认证，优化市场结构和产品结构，努力达到预算目标。

#### **6、公司产品结构和市场布局情况？**

回复：公司目前具备 100 万吨的产能规模，其中 50 万吨为油井管，20 万吨是锅炉管，30 万吨其他品种管。产品结构方面，油管和锅炉管是公司的优势产品，公司将持续保持领先的市场份额和行业地位，同时将加大对石化用管、工程机械用管等专业品种管市场拓展，努力形成 3-5 个稳定成熟的专业细分市场；市场结构方面，公司坚持国际化战略，国际国内两个市场同时抓，加大国际市场头部企业、高端市场的认证力度，不断优化市场结构，提升国际市场的竞争力和品牌力。

#### **7、公司在交货期方面的竞争优势？**

回复：公司一直坚持以客户需求为中心，在品牌、质量、交期、服务等方面具有竞争优势。公司具有高效的生产组织能力，产线布局与各工序能力相配套，特别是在油管生产组织能力方面，不论是在产线数量及工序匹配、产线分工和生产效率方面，都具有领先优势，产品交货期具有显著优势。

#### **8、公司未来的分红规划？**

回复：公司2010年上市以来，结合公司股东回报规划及经营业绩情况，连续保持分红传统，持续回报股东。同时，公司多次在二级市场回购股份，用于注销，向市场传递信心。公司根据业绩情况等因素，2022年较2021年加大了分红力度。未来，公司会结合股东回报规划，继续保持分红的稳定性和连续性，结合资本开支和公司战略发展情况，积极回报投资者。

#### **9、公司医院出售回款的进度及对公司的影响？**

回复：2021年初，公司已经发布公告出售三家医院股权，合计出售价格为9.2亿元。三家医院自2021年3月31日后，已经不再纳入公司合并报表范围。2022年11月30日，公司与交易对方签订了补充协议（五），对方采用分期分步方式归还剩余医院购买款及违约金，根据协议预计于2024年4月30日前将归还完毕。目前，公司对中民嘉业、嘉愈医疗的债权有基本保障措施，预计不会对企业经营等造成较大不利影响。

#### **10、公司未来在股权激励方面有何规划？**

回复：公司非常重视员工激励，致力于打造稳定和执行力强的经营团队，公司2021年限制性股票激励计划正在顺利进行。公司新一期用于股权激励的股份回购已经于2023年4月实施完毕。未来，公司会综合考虑股权激励的效果和公司发展战略，对核心骨干实施常态化的股权激励措施，以实现公司和员工的共生共长。

#### **11、公司品种管毛利情况及规划情况？**

回复：公司品种管包括石化用管、工程机械用管、汽车用

	<p>管、船用管、气瓶管等细分市场。随着公司产能释放，公司将不断开发新产品和新市场，形成新的稳定细分市场和新业务增长点。考虑到新市场的进入和新产品的推广等因素，公司目前定价策略有所不同，在产品培育相对完善、市场相对成熟稳定后，公司会逐步提升品种管产品的价值率。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年6月16日