

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：2024-002

投资者关系 活动类别	<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）
时间	2024年3月29日 下午 14:00-17:00
参与单位名称 及人员姓名	蒋旭杰 海富通 陆怡雯 海富通 张书恺 海富通 李木森 财通基金 邹英杰 安联投资 刘 洋 兴全基金 刘 洋 东方证券 李一冉 东方证券 张 亮 贝寅基金
地点	公司会议室
上市公司 接待人员姓名	总经理韩巧林、董事会秘书刘志峰
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>一、参观 PQF 生产车间、U 型管生产车间。</p> <p>二、公司 2023 年度经营情况介绍</p> <p>2023 年，公司实现营业收入 66.61 亿元，同比增长 7.03%；归属上市公司股东的净利润 7.83 亿元，同比增长 66.24%；扣除非经常性损益的净利润 6.95 亿元，同比增长 54.74%。报告期内，公司坚持“专而精，特而强”发展战略，坚持品牌经营和价值经营，根据市场变化做好内部挖潜和精益生产，推进产品结构和市场结构调整，持续推动国内外品牌客户开发认证，加大高端化转型及高端产品市场拓展，产销量同比保持增长并</p>

创历史新高，产品盈利能力改善提升，制造成本有所下降。同时，公司加大技术创新、精益改善、智能制造及节能减碳等方面工作，整体经营质量和品牌竞争力显著提升，从而实现了经营业绩较大增长。

2024年公司确立了“结构升级、系统未来”的年度运营方针，确立了2024年钢管销售90万吨的经营目标。公司将全面围绕“高端化结构升级”的定位要求，高质量推进新能源及半导体特材项目建设、新能源汽车用精密管项目建设，在新赛道打造新优势，培育发展新堡垒、新动能及新质生产力；同时夯实公司百万吨生产运行基础，坚持细分领域“专精特新”发展，以特色化、品牌化、智能化、国际化为发展理念，以品牌经营、技术进步和精益改善为发展抓手，加速新市场开拓与新客户认证进程，全面参与全球分工；加强技术研发创新、工艺优化升级，持续提升产品质量、性能和高附加值；全面推进产线数字化、岗位自动化、平台信息化以及生产用能低碳化，不断增强公司发展后劲和驱动力，提升持续盈利能力和可持续发展能力，着力打造全球知名的特种专用管材品牌企业。

三、问答交流

1、公司2023年度分红预案制定考虑因素？

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。公司2023年较2022年加大了分红比例和力度，2023年年报公告的分红方案为以未来实施分配方案时股权登记日的总股本为基数，向全体股东每10股派发现金红利2.8元（含税）。预计派发现金2.52亿元，占2023年归属上市公司股东净利润的32%。公司高度重视投资者的回报，2023年分红方案综合考虑了业绩因素、未来业务安排等情况，兼顾了股东的即期利益和长远利益，充分考虑了广大投资者的利益和合理诉求，与公司经营业绩及未来发展相匹配，符合公司的发展战略。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，持续积极回报投资者。

2、公司 2024 年度设定销量 90 万吨的经营目标，销售增量市场主要体现在哪些方面？

回复：2023 年度，公司实现销量 78.8 万吨，较 2022 年度增长 11.83%。2024 年，公司确立了“高端化结构升级”的定位要求，公司将高质量推进新能源及半导体特材项目建设、新能源汽车用精密管项目建设，同时持续推进生产、研发和销售团队联动发力，全方位推进国际市场认证，优化市场结构和产品结构，力争激发公司潜能。销售增量主要体现在油套管海内外新认证市场的进入、锅炉管内部产能的深度挖潜，重点品种管市场的持续开发等。公司销售目标能否实现取决于市场状况变化，取决于公司产品结构调整和变化，公司经营层会努力争取达到预算目标，实现价值经营。

3、公司 2023 年度毛利率增长的原因？

回复：报告期内公司毛利率提升主要是因为公司坚持品牌经营和价值经营，根据市场变化进行产品结构和市场结构调整，做好节能减碳、精益生产等内部挖潜工作，加上产能的有效释放和提升，成本端原料价格处于相对低位、燃料价格有所下降等因素，从而实现了整体毛利率的提升。

4、公司 2023 年海外市场客户开拓情况？

回复：公司坚持推行国际化发展战略，不断提升公司在国际市场的竞争力和品牌影响力。2023 年，公司持续加大市场和客户认证，新增海外客户认证 7 家，新开发海外客户 38 家。2024 年，公司将在原有海外市场的基础上，进一步拓展非洲、东南亚等地区市场，持续加大客户认证力度，拓展国外品牌客户。

5、公司油井管海外市场竞争力体现在哪些方面？

回复：公司的油井管主要应用于石油、天然气、页岩气、深海油气资源的开采，拥有 50 万吨的生产能力。国外客户为主要产油地区如中东地区、东南亚、北美、中亚、非洲等地区国家的油气公司。公司在国外品牌客户树立了良好信誉口碑和品牌信任度，在产品质量、交期、服务等方面具有较强的竞争优势。

6、公司锅炉管市场情况及交货能力如何？

回复：2023 年以来，公司锅炉管产线维持满负荷运行，对公司经营起到较大支撑，预计 2024 年会继续维持景气需求。公司锅炉管产品在产能规模、品质质量、品牌知名度、产品价值率等方面处于行业领先地位。2024 年公司将进一步挖掘内部产能、保障产品质量，提升交货能力和客户满意度。随着公司新能源及半导体特材项目建设，公司未来将实现锅炉管产品钢级的全系列化，进一步提升服务客户的能力，满足客户高端需求。

7、公司阿曼工厂的运行情况？

回复：阿曼工厂主要从事油井管的深加工业务，目前生产运行情况良好。阿曼工厂依托公司的生产制造能力和物流配送能力，在中东地区组织加工、储存、配送和售后服务等业务，积极参与国际化分工，提高本地化程度，推广常宝品牌。

8、公司新能源及半导体用特材项目进度？

回复：新能源及半导体用特材项目是公司 2024 年重点打造的高端化升级项目，有利于实现与公司现有产品的高效协同与高端延伸，实现油管、锅炉管、石化换热器产品钢级的全系列化，同时部分产品将填补国内市场空白，替代进口，实现高尖

	<p>端特种专用管材领域市场布局。</p> <p>目前，项目正在按计划有序推进，处于施工建设阶段。目前项目专家团队在关键技术攻关，上游原料合作开发，下游客户走访、体系认证、产品认证等方面全面开展工作。根据项目实施进度，预计 2024 年三季度部分产线会陆续投产，2025 年三季度整体建成投产运行（项目具体进度受关键设备交付以及施工进度等因素影响可能会有所变化）。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 3 月 29 日