

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：2025-007

投资者关系 活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 电话会议
时间	2025 年 11 月 19 日 14:30-16:30
参与单位名称 及人员姓名	南方基金 薛原 玖鹏资产 胡纪相 远信投资 袁迦昌 华泰证券 王龙钰 华泰证券 顾越 华泰证券 黄薇琳
地点	公司会议室
上市公司 接待人员姓名	董事会秘书刘志峰
投资者关系活动 主要内容介绍	一、观看宣传片、PPT 介绍 二、问答交流 1、公司基本经营情况介绍？ 回复：2025 年前三季度，公司实现营业收入 42.84 亿元，归母净利润 3.92 亿元，扣非归母净利润 3.53 亿元，经营现金流净额 2.49 亿元。公司产销量和经营情况保持稳健，整体继续保持健康平稳运行。近年来，公司始终秉持长期主义和价值经营，持续深化高端化、品牌化、细分化的经营定位，聚焦产品结构与市场结构的转型升级，以打造细分市场特色品牌为核心，公司特色产品与价值产品比例稳步提升，产品综合竞争力显著增强。同时，公司通过技术创新升级、数字化与智能化转型、流程机制优化及精益管理改善，全面夯实公司核心竞争力，

整体经营呈现健康平稳发展。

2、公司 HRSG 产品介绍及未来增长？

回复：公司自 2010 年上市时就募投开发 HRSG 产品产线，通过多年的技术研究、产品开发、技术积累及市场开拓，HRSG 产品已经成为公司重点特色产品。公司可生产超长、超薄、高钢级 HRSG 产品。通过核心技术工艺控制，逐步形成了质量优、交期快、多品种、小批量竞争优势。近年来，公司 HRSG 产品产销量逐年上升，长期与国内外头部品牌企业保持稳定供货，市场份额处于行业前列。

公司 HRSG 产品作为燃气轮机联合循环发电余热回收系统的重要部件，能有效回收排气余热实现二次发电，助力提升能源利用效率。由于北美、中东等地 AI 数据中心建设与能源转型推动燃气轮机发电机组需求增长，预计未来几年市场景气度较高。公司将持续加大 HRSG 产品的产能挖潜和结构升级，进一步开发不锈钢及镍基产品，持续提升产品的竞争力和价值率。

3、公司特材项目的进展和产能预期？

回复：特材项目是公司高端化转型的核心项目，也是公司成立至今投资强度最大、技术要求最高、产业链延伸最关键的国产替代标杆项目，该项目对于公司突破高端管材“卡脖子”技术、拓展高附加值应用场景具有重要价值，将成为公司未来高端化升级的核心项目。公司即将正式举办常宝特材项目竣工仪式暨产品发布会，向全球客户展示项目建设成果、核心技术优势，后续项目将逐步正式进入生产运营阶段。

特材项目聚焦国产替代领域，产品技术含量高，生产工艺复杂。公司已通过外部引进与内部培养选拔组建了行业一流的专业技术与管理团队，为项目落地后生产运行提供核心支撑。项目投产后需经历市场拓展、工艺调试、客户认证、挂样测试

等必要流程，产能释放需一定周期，项目的投产和后续达产是一个逐步释放的过程。公司将依托多年积累的市场资源、客户基础、品牌知名度，将在现有延伸产品上加快市场开发进度，如不锈钢锅炉管及 HRSG 产品、高端换热器用管、镍基合金油管等，同时将有计划的做好海洋脐带缆、EP 管等国产替代产品的开发。公司将集中优势资源和团队力量，争取特材项目早日实现既定建设目标。

4、公司原材料供应情况及风险应对？

回复：公司的主要原材料为特钢管坯，主要与国内的品牌特钢企业合作。不同产品使用的钢种、合金元素及含量、技术要求不一样。特钢企业根据公司的技术要求提供符合公司需要的管坯。目前，公司与国内主要品牌特钢企业建立了长期稳定的战略合作关系，重点产品与特钢企业建立了联合研发平台，能够保障管坯的稳定供应和质量稳定性。同时，公司根据市场供需情况，采取原料采购和销售接单联动的锁价机制，适时管控原料异常波动对公司造成的影响，保障利润水平的稳定性，降低原材料价格波动对经营的影响。

5、公司未来提升盈利能力的举措？

回复：未来 3-5 年，公司将着重聚焦推动新项目落地、产品结构持续升级、国际化发展战略、运行效率提升等，持续努力提升公司经营基本面和核心竞争力。

在新项目落地上，公司将着力依托现有客户资源及品牌认可度，加大特材项目、精密管项目等新产品和进口替代产品的国产化拓展力度，逐步实现新项目产品的品牌打造和产能的逐步释放。在产品结构优化上，将持续提升特色产品、高价值产品比例。公司将深耕复杂油气开采领域，聚焦非 API 产品、特殊扣、深海深地油气产品等特殊要求产品技术及市场开发，持

	续深化价值转型；将加大 HRSG、T91、T92 等特色锅炉管产品产能挖潜，加快不锈钢及高温合金锅炉管推广，促进价值的提升；品种管将在目前已形成的特色品牌基础上，培育更多的细分市场龙头产品，逐步提升整体毛利率水平。在国际化发展上，公司将重点提升海外客户响应速度与满意度，加速新产品、新客户的认证开发进程，着力提升海外市场竞争力。公司也将持续关注外部环境变化，在全面评估基础上，把握海外市场的机遇，探索走出去的机会。在运行效率方面，公司将持续做好数智化、信息化、绿色低碳、精益运行等方面重点工作，不断提升经营质量和经营水平，通过综合施策，持续努力提升产品的盈利能力和核心竞争力。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 11 月 20 日