

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：2025-011

投资者关系 活动类别	<div><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研<input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访<input type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会<input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input type="checkbox"/>现场参观<input checked="" type="checkbox"/>电话会议</div>	
时间	2025 年 12 月 17 日——2025 年 12 月 18 日	
参与单位名称 及人员姓名	一、现场调研  中信建投 屈文敏 中信建投 陈宣霖 富国基金 罗松 富国基金 张孝达 博普资产 章腾飞 和谐汇一 孙纯鹏 中欧基金 马思源 南方基金 王博 华泰证券 王龙钰 幸福人寿 张裕肖 财通证券 余炜超 财通证券 何兵 财通资管 李晶 天风证券 任康	华创证券 沈晨 平安资产 张旭欣 长江证券 易轰 国信证券 睢久伟 中金银海基金 雍心 郭佳怡 前海恒江基金 周泽翊 约牛私募 高嘉伟 石峰资产 李青霖 华润金控 郭常林 运舟资本 柳烨 二、电话会议 国金建材 赵铭 国金建材 罗逸然 国寿养老 洪奕昕
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	<div>一、公司经营情况介绍</div> <div>公司是一家专业从事特种专用管材研发、制造与服务的公司。公司始建于 1958 年，是国内最早专业化生产特种无缝钢管</div>	

<p>主要内容介绍</p>	<p>的企业之一，2010 年在深交所上市。公司专注于中小口径特殊品种无缝管领域，坚持“专而精、特而强”发展战略，多年来通过持续的产品结构转型、品牌打造、重点项目建设等，综合实力和行业竞争力显著提升。目前，公司拥有常州、金坛、阿曼三个生产制造基地，具有年产 100 万吨特种专用管材能力。公司油管、中小口径合金高压锅炉管、HRSG 超长管、换热器用 U 型管及其他细分行业特色产品已经成为行业重点产品，具有较高品牌知名度和核心竞争力。</p> <p>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。未来发展上，公司始终坚持长期主义、价值经营、品牌经营，以打造细分市场的特色品牌构建核心能力。公司将持续推进高端化、品牌化、细分化发展战略，始终聚焦产品结构和市场结构的转型升级，持续提升特色产品、价值产品比例。同时，公司将聚焦技术升级、数字化、智能化改造、流程及机制升级、精益改善等方面重点工作，持续提升公司品牌价值和核心竞争力。</p> <p>二、问答交流</p> <p>1、公司产品规划的方向在哪些方面？</p> <p>回复：公司将继续聚焦特种专用管材细分领域，践行高端化、品牌化、细分化产品战略，以做强做精特色优势产品，攻坚突破高端产品，拓展布局新市场新领域为核心方向，全面推进产品结构升级与市场竞争力提升。在油井管业务方面，公司将持续推进产品价值转型，强化品牌建设，重点推广镍基合金油管、小油管、13Cr 系列、非 API 系列等非常规油气开采产品；在锅炉管业务方面，公司将加快释放优质产能，重点推进高端不锈钢锅炉管、特色锅炉管等高端产品的市场推广，强化客户</p>
---------------	--

需求响应与服务能力，提升综合竞争优势；在品种管及新项目产品领域，公司将集中优势资源推进新产品、新市场开拓，培育新的价值产品，重点瞄准新能源、精细化工、海洋装备等高端增量市场，加大特材项目新产品的进口替代攻关与国产化推广力度，着力培育稳定的新细分市场赛道与业务增长点。

**2、公司 HRSG 产品特色及未来展望？**

**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。

近年来，全球燃气轮机发电新增装机量稳步上升，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。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发展预期？**

**回复：**常宝特材项目是公司高端化升级的核心项目，也是公司成立以来投资强度最大、技术门槛最高、产业链延伸最关键的里程碑式标杆项目。该项目的落地，对公司突破高端管材领域“卡脖子”技术瓶颈、拓展高附加值应用场景具有重要价值，将成为公司深化高端化升级的重要引擎。

该项目已于 2025 年 11 月 21 日正式竣工投产进入生产运营阶段。当前项目正在开展工艺调试优化、客户认证、挂样测试、市场拓展等必要环节。公司将依托多年积累的市场资源、客户基础及良好的品牌口碑，加快现有延伸产品的市场开发节

奏，重点推进不锈钢锅炉管及 HRSG 产品、高端换热器用管、镍基合金油管等产品的市场开发；同时，有计划地推进海洋脐带缆用管、EP 管等领域国产替代产品的研发与推广。公司将集中优势资源与核心团队力量，全力推进项目运营优化，力争早日达成既定建设目标。

**4、公司未来的资本开支主要方向？**

**回复：**近年来，公司已聚焦高端化项目建设、产线技术升级、自动化智能化改造及产品研发等领域持续进行资本投入，有效夯实公司综合竞争力及高端化发展能力。公司将在产线技术升级，以及自动化、智能化建设等方面继续投入，以灵活响应市场需求与技术发展。同时，公司未来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。

**5、公司未来在股权激励方面的规划？**

**回复：**公司始终将人才视为核心发展要素，高度重视人才队伍建设与激励机制优化，公司曾于 2021 年、2023 年两次实施限制性股票激励计划，并于 2023 年同步落地员工持股计划，通过多元化激励举措有效激发了核心团队的凝聚力与积极性。未来，公司将紧密围绕中长期发展战略、业务布局拓展及核心团队建设需求，择机研究并推进符合公司发展阶段的股权激励相关举措，同时持续优化绩效薪酬体系，建立常态化员工激励机制，以促进员工与公司共生共长、共同发展。

**6、公司财务状况良好是否提升分红比例？**

**回复：**公司始终坚持积极回馈投资者，自 2010 年上市以来保持连续分红传统。公司将坚持业务发展与股东回报相平衡的核心原则，在综合考量年度盈利水平，以及设备升级改造、数字化与智能化转型、项目建设等核心资本开支需求的基础上，

	统筹兼顾股东合理回报与公司长期成长价值的实现。在夯实长远发展基础的前提下，努力为全体投资者创造稳定、可持续的投资回报，切实保障投资者的合法权益。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 12 月 19 日