

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：2026-002

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
时间	2026年04月27日 15:00-17:00
参与单位名称 及人员姓名	2025年年度网上业绩说明会采用网络远程直播的方式进行，面向全体投资者。
地点	公司会议室
上市公司 接待人员姓名	董事长曹坚先生、总经理韩巧林先生、独立董事居荷凤女士、副总经理陈松林先生、董事会秘书刘志峰先生等
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>根据《深圳证券交易所主板上市公司规范运作指引》的规定，公司于2026年4月27日（周一）下午15:00-17:00举行了2025年年度报告网上业绩说明会。公司董事长曹坚先生、总经理韩巧林先生、独立董事居荷凤女士、副总经理陈松林先生、董事会秘书刘志峰先生等相关人员参与了本次业绩说明会，与投资者积极沟通交流，回复了投资者提出的问题。</p> <p>一、总经理韩巧林致辞</p> <p>1、2025年经营情况介绍</p> <p>2025年是公司重塑升级之年，公司坚持“专而精，特而强”发展战略，聚焦特色品牌打造，推进结构转型升级，构筑高质量发展新格局，努力提升发展韧性。面对国内外市场需求变化和贸易政策影响，公司主动调整油气专用管的经营策略，积极调整产品结构和市场结构，更多专注特色品种拓展和新客户新市场认证；面对锅炉管景气的行业需求，公司加大锅炉管内部产能挖潜和产品结构的升级，产销量再创新高；公司加快高端</p>

品种管细分市场开发，品种管特色品牌打造初显成效，重点产品盈利能力稳步提升；特材项目成功投产进入试运行阶段、新产品性能验证与国内外认证加快推进，以技术创新与市场突破双轮驱动，有效支持产品结构战略升级。

报告期内，公司实现营业总收入 58.93 亿元，同比增长 3.45%；归属上市公司股东的净利润 4.82 亿元，同比下降 23.96%；扣除非经常性损益的净利润 4.47 亿元，同比下降 11.68%；经营活动产生的现金流量净额为 6.35 亿元，同比下降 25.97%。公司经营业绩同比下降主要受外汇汇率波动影响以及公司加大产品结构调整、研发费用增加等因素所致。

报告期内，公司根据产品结构升级和市场需求，持续推动技术升级，在 CPE 轧管工艺、PQF 连轧工艺、热挤压工艺等钢管成型技术上，不断突破关键技术，支撑高端市场开拓。特别是在热挤压工艺上技术上的突破，使公司在高端产品的技术研发能力优势再上新台阶。2025 年，常宝特材热挤压生产线挤压管成功产出，成功实现高端不锈钢、耐蚀合金及高温合金管材的热挤压生产，标志着常宝在特种材料成型技术上实现突破，高端装备水平优势进一步提升。

报告期内，公司产品结构进一步高端化，新增特种精密钢管产品，包括不锈钢及镍基合金锅炉管、耐蚀合金油井管、不锈钢及耐蚀合金换热管、深海脐带缆用超级双相不锈钢管、BA/EP 管等产品，产品可广泛应用于火力发电、石油及天然气开采、石油化工、海洋工程、食品、医药及半导体行业等特殊领域。目前相关产品处于产品认证、市场开拓及推广阶段。随着公司产品结构矩阵不断丰富，小批量、多品种、快交期的优势进一步加强。

报告期内，公司坚持全球化经营战略，持续拓展国内外品牌客户，加大新产品新市场认证拓展，报告期内多项特色产品取得国际知名企业首单突破和入网许可认证。公司以高效、精

准、专业的服务质量赢得行业认可，客户黏性持续增强，特色品牌产品市场份额名列前茅。公司始终以客户需求为核心导向，立足全球化视野深耕目标市场，持续为客户提供高品质产品与专业化服务。凭借小批量、多品种的柔性生产模式及高效敏捷的市场响应能力，在产品质量、交付周期与专业服务等方面进一步形成核心竞争优势。

报告期内，面对公司高端化升级要求，公司依托产学研合作平台及联合研发平台，与国内知名高校、行业院所、上游特钢企业等深度协同，持续深化在技术创新、人才培养、新品开发、成果转化等领域的合作。公司团队以高度的责任感和使命感，集中优势资源高效推进新项目建设，保障项目顺利竣工投产进入试生产阶段，同时推进事业部制管理，强化专业协作能力，推动职级薪酬优化重塑项目落地，支撑组织变革、人才队伍建设，为公司发展提供坚实保障。

2025年，常宝荣获“国家级制造业单项冠军”，被评为“江苏省省级制造业领航企业”；公司锅炉管凭借在产品质量、交付保障、技术协同及供应链稳定性等方面的卓越表现，被哈电锅炉授予“2025年度突出贡献供应商”称号、被东方锅炉授予“2025年度履约标兵供应商”称号。

2、对当前市场的认识

在全球经济增速放缓的背景下，全球经济贸易格局将继续重塑，贸易保护主义和地缘冲突不断将给全球供应链、产业链带来深刻的影响。国际市场方面，国际贸易环境将呈现复杂多变的局面，地缘博弈与区域合作交织，国际市场机遇与风险并存，但中国企业实施“走出去”战略仍是普遍共识；国内市场方面，在着力推动高质量发展政策基调、结构优化和创新驱动的背景下，产品结构转型、高端制造升级与发展新质生产力等有望释放新动能。中国是制造业大国，正在向制造业强国转变，作为“工业血管”无缝钢管行业整体需要延续高端化、数智化、

绿色化发展方向，打造品牌特色和差异化产品，提升整体综合竞争力。

油气开采用管方面，预计油气开采用管市场将继续呈现总量稳定、结构优化、高端化升级等特点。国际市场需求将受到国际油价、供应链安全、地缘冲突和贸易政策等因素的干扰；国内市场，国家油气安全战略使油气开采市场有刚性需求，同时预计在海上、陆上深层、超深层等非常规油气资源开发方面存在更多增量市场需求；电力管市场方面，火电长期以来是我国电力供应的核心支柱，未来几年火电仍将承担电力保供主体责任，同时随着火电清洁化深度转型，部分老旧机组维修改造，燃气发电需求增长等因素将继续推动高性能锅炉管产品市场需求；品种管市场方面，随着高端制造业的快速发展，对高品质、高精度、高强度的精密钢管的需求不断增加，产品的需求越来越向多元化、个性化、定制化方向发展，小批量定制需求占比将提升。

同时，特种专用管材的行业整体竞争在短期内仍将激烈，低价值产品和新产能释放将对行业整体效益产生不利影响，行业高端化的竞争也将不可避免。公司将密切关注外部环境变化与市场动态，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，提升快速响应能力与服务水平，在细分领域不断扩大差异化优势，提升核心竞争力。

3、2026 年经营目标方向

2026 年是公司的“经营·数智”年。公司将做好专业经营、价值经营、品牌经营、合规经营，以用户和产品为根本的出发点，守正出新，数智赋能，打造常宝品牌价值，提升持续发展生存能力。公司将在 2025 年产销规模的基础上，结合市场需求变化和公司经营升级的要求，在保持适度规模的同时，更加注重产品结构和市场结构的调整升级，加大新产品市场投放推广，努力实现公司品牌价值、整体经营能力和长期经营价值的

提升。

在产品定位上，公司将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，全面推进产品高端化、结构升级与品牌提升。在油井管业务方面，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、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，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，重点瞄准新能源及半导体、精细化工、海洋装备等高端增量市场，加大国产化替代推广力度，着力培育稳定的新细分市场赛道与业务增长点。

在经营方向上，面对行业市场变化，近年来公司主动调整产品结构和市场结构，特色产品和价值产品的比例持续提升，有效应对了行业市场需求变化。2026 年，公司将始终坚持长期主义、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，持续推进高端化、品牌化、细分化发展，进一步提升特色产品和价值产品比例；公司将聚焦技术型公司打造、数智化升级、流程机制优化、精益改善、绿色低碳发展及 ESG 管理等重点工作，不断提升经营能力和经营水平；公司将始终坚持全球化战略，不断加大国际市场拓展和品牌客户认证，持续优化产品结构和市场结构，同时在全面评估的基础上探索“走出去”的机会，提升国际市场竞争力和品牌影响力。

二、投资者提问环节

1、投资者问：新产能在 26Q1 尚未转固。请问新产能的进展，各个新产能，分别预计什么时候，可以稳定常态化生产？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注！公

司新项目主要包括常宝特材项目和新能源汽车精密管项目。目前两个项目均全面进入调试及试运营阶段，已经部分转固，部分产品已经取得客户认证并已交付成品。新项目从全面调试试生产到稳定常态化生产，需要历经工艺技术验证、完整的客户认证流程和市场开拓周期，不同产品、客户的认证及市场认证周期存在差异。公司正积极推进各项产品的认证与客户开发工作，争取项目早日达到建设目标。谢谢。

2、投资者问：公司业绩利润下跌巨大，主要因为汇兑问题，现在收的货款是美元，还是已经兑成人民币。如果是美元，会否考虑用来进口结算。冲抵压力。

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司 2025 年度以及 2026 年一季度实现营收同比均有所增长，公司主营业务及经营情况整体保持稳定。公司外销业务主要以美元结算，根据经营需要开展结售汇业务。针对汇率波动，公司将持续关注市场走势，通过套期保值等方式管理汇率风险，同时动态调整管理策略，提升抗风险能力。如涉及进口采购会考虑以美元直接进行结算。谢谢。

3、投资者问：公司的管道技术，能抗高温，而且绝密性等工艺都是世界前茅，行业顶尖头部，有没有考虑和张雪机车合作，一起开发中国乃至世界最好的机车发动机。

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。常宝股份是一家专业从事特种专用管材研发、制造与服务的公司，公司主要产品为油气开采专用管、电站锅炉专用管、石化专用管、工程机械专用管、汽车专用管、特材精密管以及其他细分市场特殊品种专用管。公司将继续深耕主业，坚持高端化、品牌化、细分化的产品定位，开发符合自身战略定位的特种专用管材，持续提升核心竞争力，推动主营业务稳健发展。谢谢。

4、投资者问：由于汇兑问题造成股价大幅下滑，甚至跌停了，公司有没有考虑进一步回购股份，稳定股价，维系广大

股民信心？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司重视维护广大投资者权益与公司市值稳定，上市后已多次实施股份回购操作。其中，最近一期回购计划于 2025 年 7 月 23 日回购期届满。后续公司将持续聚焦主业，夯实经营基本面，公司将结合发展战略、资本开支情况以及二级市场情况，视情况考虑股份回购的相关安排。公司重要事项以指定媒体披露的信息为准，请投资者注意投资风险。谢谢。

5、投资者问：（1）公司 HRSG 管收入是多少，占锅炉管收入的比重是多少？（2）HRSG 管主要竞争者有哪些？（3）HRSG 管订单情况，产能负荷情况？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。HRSG 产品是公司的特色产品之一，经过多年技术积累与市场开拓，公司具备生产超长、超薄、高钢级 HRSG 产品的技术能力，HRSG 产品行业领先，并长期服务于国内外头部客户，目前产线保持满负荷运行。该产品详细情况涉及经营信息与竞争策略，属于公司商业秘密，敬请投资者见谅！谢谢。

6、投资者问：公司最近两个季度的汇率损失非常高，请问公司对此后续有什么解决方案？或者说这个只是因为公司的美元资产价值变动造成并不影响现金流等？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。目前汇兑损益主要源于美元资产的账面价值波动，不影响公司经营性现金流，公司资金状况良好并保持稳定。公司将根据外贸业务开展情况及经营情况、已有的套期保值措施、未来汇率与利率等市场走势等综合情况，在咨询业务部门和专家意见等基础上，采取合理的应对措施，减少汇率波动对经营业绩的影响。谢谢。

7、投资者问：请公司就汇率问题造成业绩大幅波动的原因及对策做一个说明。

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司 2025 年度以及 2026 年一季度实现营收同比均有所增长，公司主营业务及经营情况整体保持稳定。由于外汇波动造成的账面价值变动，不影响公司经营性现金流，公司资金状况良好并保持稳定。公司将根据公司经营情况、已有的套期保值措施、未来汇率与利率等市场走势等综合情况，在咨询业务部门和专家意见等基础上，采取合理的应对措施，减少汇率波动对经营业绩的影响。谢谢。

8、投资者问：26 年一季报主营利润大幅下降的原因是什么？有什么措施应对？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司一季度实现营业收入 13.30 亿元，同比增长 9.88%；实现归属于上市公司股东扣除非经常性损益的净利润 0.68 亿元，同比下降 28%。一季度公司产销情况稳定，营收同比增加，利润同比下降主要受外汇汇率波动等影响因素所致。公司将根据外贸业务开展情况及经营情况、已有的套期保值措施、未来汇率与利率等市场走势等综合情况，在咨询业务部门和专家意见等基础上，采取合理的应对措施，减少汇率波动对经营业绩的影响。谢谢。

9、投资者问：（1）公司目前 HRSG 管材营收占比大概占总体营收多少？（2）HRSG 管材目前的毛利和净利率是否可以说明？（3）公司认为 HRSG 管材这个行业是否有壁垒，公司在燃气轮机余热回收系统中，HRSG 管材的地位如何，公司是否处于技术的领先，市占率有多少，是否完全供应主流燃气轮机厂商？（4）HRSG 管材是否有涨价预期，产能利用率如何，是否有扩产需求，如果扩产，整体扩产周期如何？（5）公司 HRSG 管材技术壁垒如何，被替代性高吗，整体市场规模有多少？（6）人民币升值，后续公司是否有应对方案？（7）公司现金流充沛，是否有扩产预期，如果没有是否会提高分红比例？（8）

中东战后重建对公司业绩是否有积极影响？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。HRSG产品详细经营及市场情况涉及经营信息与竞争策略，属于公司商业秘密，敬请投资者见谅；对于人民币升值的应对措施，公司将根据外贸业务开展情况及经营情况、已有的套期保值措施、未来汇率与利率等市场走势等综合情况，在咨询业务部门和专家意见等基础上，采取合理的应对措施，减少汇率波动对经营业绩的影响；公司未来主要以产品结构调整、技术工艺升级、绿色低碳发展以及智能化、数智化等为方向，加大资本开支的投入，公司也将把握国际市场和“走出去”的机会，2025年公司加大了分红的比例，未来公司将保持分红的连续性和稳定性；公司将积极关注中东战后重建的市场机会。谢谢。

10、投资者问：您好，请问公司 HRSG 管的营收占比是多少？新产能落地后，根据手头订单情况，现有的产能能不能满足客户需求？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司锅炉管分为燃煤锅炉管和燃气锅炉管（即 HRSG 管），其中，燃煤锅炉管为公司传统优势产品，燃气锅炉管为公司 2010 年上市后募投项目，目前 HRSG 产能保持满负荷运行；公司特材新项目 2025 年 11 月进入调试试运营阶段，目前正处于产品性能调试和验证、产品认证和市场开发和推广的阶段。其中高端不锈钢换热器和锅炉管等已经实现批量供货，其他特材品种也陆续试单推进中。谢谢。

11、投资者问：请问董秘，贵司的燃气轮机 HRSG 业务进展怎么样，供求怎么样，有没有扩产，订单有多少？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。目前公司 HRSG 产线保持满负荷运行，公司将持续通过技术升级、精益改善、结构优化等措施挖掘产能潜力和产品竞争力。该产品详细情况涉及经营信息与竞争策略，属于公司商业秘密，敬

请投资者见谅！谢谢。

12、投资者问：公司是否受到了美伊冲突的影响？是否因为美伊冲突丢失了部分中东和北美订单？这预计对今年的业绩有多大影响？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注！中东局势变化对公司整体业务未造成重要影响。公司将坚持聚焦国际化定位，积极开拓国际市场和品牌客户，关注中东地区的市场机会，努力实现公司业务稳健经营。谢谢。

13、投资者问：第一季度的汇兑损失较大，可否请公司提供说明？另外此损失是否为一次性的？公司后续是否有进一步的措施以避免出现类似的重大损失？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。请详见本次业绩说明会相关问题的回复。谢谢

14、投资者问：公司锅炉管产能如何？是否需要扩产？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司锅炉管年产能在 25 万吨以上，公司根据市场需求、产品结构等综合确定具体的产销规模。公司未来将持续加大产品结构调整，提升整体的市场竞争力和品牌力。谢谢。

15、投资者问：请问韩总，2025 年毛利率 16.19%（-0.57pct），2026Q1 是否进一步承压？产品结构升级（特材 / 锅炉管）对毛利率的正向拉动何时能完全覆盖成本与汇率压力？2026 年全年毛利率目标区间？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。2025 年度及 2026 年一季度营收情况详见公司已披露的信息。公司将持续加大产品结构和市场结构的调整，推进高端化、品牌化、细分化定位，积极推进新产品的认证与客户开发工作，实现经营业绩的持续稳定。谢谢。

16、投资者问：各位领导好！根据测算，28 年北美 AI 带动电力需求超 70GW，考虑其他领域燃机需求稳定在 60GW 左右，

而全球燃机供给预计届时约 90GW，缺口巨大，燃机产业链排期到 2030 年往后以及涨价是必然。作为燃机余热发电 HRSG 龙头，公司相关业务订单能否感受到市场的需求是否增加，产能是否饱和，产品有没有提价的可能？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。HRSG 产品是公司的特色产品之一，经过多年技术积累与市场开拓，公司具备生产超长、超薄、高钢级 HRSG 产品的技术能力，HRSG 产品行业领先，并长期服务于国内外头部客户，目前产线保持满负荷运行。2026 年将继续坚持市场化经营原则，持续提升产品的竞争力和价值率。谢谢。

17、投资者问：公司对 2026 - 2027 年全球油气资本开支（尤其中东/北美）的判断？阿曼基地产能利用率与订单情况？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。全球油气资本开支将受到国际油价、供应链安全、地缘冲突和贸易政策等因素的干扰，预计油气开采用管市场将继续呈现总量稳定、结构优化、高端化升级等特点。目前公司阿曼基地生产经营正常。谢谢。

18、投资者问：公司业绩下降除了汇兑损失，还有哪些主要原因？是竞争加剧，产品价格下降比较多吗？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。2025 年度公司经营业绩同比下降主要受外汇汇率波动影响以及公司加大产品结构调整研发费用增加等因素所致。谢谢

19、投资者问：请问美以伊战争对阿曼的工厂生产经营是否有影响，谢谢。

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。目前公司阿曼基地生产经营正常。谢谢

20、投资者问：公司储备大量美元现金，是否有海外并购的打算？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司将始终坚持全球化战略，不断加大国际市场拓展和品牌客户认证，持续优化产品结构和市场结构，同时将在全面评估的基础上探索“走出去”的机会，提升国际市场竞争力和品牌影响力。谢谢。

21、投资者问：中东阿曼工厂目前交付情况是否正常？中东战争损毁油气设施，以及假设目前油价能维持的话，中东战后的油套管需求是否会大幅上升？余热锅炉管是否具备涨价条件？目前是否满产满销，景气度如何？是否考虑增加相关产能？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。目前公司阿曼基地生产经营正常；公司会持续关注中东地区市场需求，把握相关市场机会；余热锅炉管情况详见本次业绩说明会相关问题回复。谢谢。

22、投资者问：公司的 HRSG 管产品市场前景如何？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。新能源调峰及数据中心建设等带来的持续电力增长需求，促进国际市场燃气装机发电机组装机规模稳步提升，预计 HRSG 管市场需求将保持稳健。谢谢。

23、投资者问：公司之前互动表示 HRSG 管已经满产，请问一季度里，HRSG 管的收入占比多少，有多少同比增速？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。目前公司 HRSG 产线保持满负荷运行，该产品详细情况涉及经营信息与竞争策略，属于公司商业秘密，敬请投资者见谅！谢谢。

24、投资者问：公司的特材项目有用于半导体行业，请问推广进度如何？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。目前公司特材项目用于半导体行业的相关产品正处于产品试样及工厂认证阶段。谢谢。

25、投资者问：针对油价高企，对公司 2-3-4 季度，会不会有什么实质性利好，最近油管订购情况怎么样？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司将关注国际油价及市场需求变化，加大国际市场的拓展和品牌客户认证，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、13Cr 系列、非 API 系列等非常规油气开采产品，提升油井管产品的价值率和竞争力。目前公司油管订单正常。谢谢。

26、投资者问：请客观从内部角度，评价一下公司新产能常态生产后，产品在技术层面与久立特材相关产品品质相比如何？即使不考虑核电用管的特殊性，久立特材的毛利率也长期高于公司。新产能能否实现这方面的改善？即产品力和经营利润两方面。

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司特材项目目前处于投产初期，处于调试试运行阶段。特材项目有独特的定位和特点，该项目是公司高端化升级的标杆项目，将聚焦高端细分领域和国产化核心需求，打造公司新的业务增长点。谢谢。

27、投资者问：总经理您好，特材新工厂会有 HRSG 管的产能吗？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司特材项目聚焦高端细分领域和国产化核心需求，重点切入不锈钢、双相钢、耐蚀合金、高温合金等高端特材赛道，拓展海洋工程、半导体、医药、精细化工等高端新领域。该项目产品涉及不锈钢 HRSG 管。谢谢。

28、投资者问：公司 25 年出口金额占比下降，请问下降的部分是锅炉管还是油管？锅炉管出口金额是否有提升？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。2025 年度公司油井管出口金额同比下降，锅炉管出口金额同比提升。

谢谢。

29、投资者问：请公司介绍阿曼生产基地当前生产经营现状及后续规划？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。目前公司阿曼基地生产经营情况正常，公司将始终坚持全球化战略，结合当地市场需求和区域环境的变化，做好后续的发展规划。谢谢。

30、投资者问：当时特材项目可行性分析说满产后预计年营收贡献 8 亿，年利润贡献 1 亿，目前还是维持这个判断吗？是否有调整？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司特材项目已全面进入调试试生产运营阶段，公司正积极推进各项产品的认证与客户开发工作，争取项目早日达到建设目标。谢谢。

31、投资者问：北美燃机需求持续释放，想请教对公司高端管材出口、海外业务拓展是否带来长期积极的需求支撑？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。请详见本次业绩说明会相关问题的回复。谢谢。

32、投资者问：请教一下，能源电站、余热回收场景使用的特种合金管材，在材质工艺、长期服役稳定性、客户认证层面的差异化优势如何？这类高端工业耗材替换门槛高不高，行业长期成长空间怎么看待？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。锅炉管产品具有一定的技术要求和客户认证门槛；公司深耕于中小口径的特种专用管材细分领域，长期服务于国内外品牌企业，逐步形成了自己的特色品牌和客户认可。公司锅炉管产品具有小批量、多规格、多品种、快交期的特点，拥有领先的产品质量、高效的生产组织效率和精准的交付能力；火电长期以来是我国电力供应的核心支柱，未来几年火电仍将承担电力保供主

体责任，同时随着火电清洁化深度转型，部分老旧机组维修改造，燃气发电需求增长等因素将继续推动高性能锅炉管产品市场需求。谢谢。

33、投资者问：目前下游燃气轮机配套的行业需求景气度如何，高端特种管材的行业供需格局是否偏紧？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。当前公司 HRSG 产品市场景气度保持良好；目前我国特种专用管材行业保持稳健和韧性发展，继续由重规模向重品种结构转变，部分高端产品仍依赖进口。随着技术进步和市场需求结构变化，产品种类和应用领域将不断拓展，尤其是对高性能、高品质的特种专用管材的需求将持续增长。谢谢。

34、投资者问：董秘您好，一季度以来钢材原料价格逐步上涨，请问贵司下游新签订单如何定价？成品订单价格是否上涨？前期签订的订单是否对原料成本进行套保？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司原料主要采购于国内的品牌特钢企业，建立了长期稳定的战略合作关系，具有较为稳定和完善的原料保供能力。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，以应对原料异常波动对公司造成的影响。公司将保持谨慎的态度，持续关注原料市场趋势，尽量减少原料价格大幅波动对经营业绩的不利影响。谢谢。

35、投资者问：公司持有大量的外汇资产，后面有海外扩张打算？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。请参见本次业绩说明会相关问题的回复。谢谢。

36、投资者问：公司在德国展会收获订单情况如何？另外帮那个国外业主处理问题后，是否获得新的大量的订单？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。展会期间，公司团队累计接待来自数十个国家的 50 余家重点客户

	<p>及合作伙伴，围绕高端管材需求、区域性合作及重要业主认证等议题进行了富有成效的交流，已有部分客户进行接洽；公司始终积极响应海外客户需求，将不断提升客户的信任度和品牌价值。谢谢。</p> <p>总经理韩巧林：时间过得非常快，不知不觉间 2025 年度网上业绩说明会已近尾声，各位提出问题让我们深有启发，公司也将积极研究吸纳各位提出的意见和建议。再次感谢各位投资者能够参与本次会议，公司未来的发展离不开您们的支持和鼓励，希望各位所提出的问题都已得到满意的答复。我宣布，2025 年度网上业绩说明会至此结束。想对公司作进一步了解的投资者可以在工作时间致电公司证券事务部，联系电话 0519-88814347。谢谢！</p>
<p>附件清单(如有)</p>	<p>上述为 2025 年业绩说明会投资者问答的主要内容，具体情况及完整内容投资者可登陆价值在线（www.ir-online.cn）或易董 app 查询。</p>
<p>日期</p>	<p>2026 年 4 月 27 日</p>