

■ 公司概况

行业	钢管行业	主题	公司经营
公司地址	江苏无锡	沟通对象	公司高管

■ 核心观点

关键词：行业触底回升，海外订单释放，2015年高增长，谋求转型

海外订单显著好转，国内油气项目重启在即，公司具备最强综合实力，可以充分受益于油气输送用管领域高景气周期。

- **投资并购部设立，谋求转型：**公司设立投资并购部，由总经理负责，旨在未来实现转型，未来主要的转型方向是能源与高端装备制造。
- **海外拓展有效，出口成为主要板块：**今年以来，在海外市场好转及公司综合接单能力提升的双重作用下，公司海外订单充足，并成为公司业绩主要贡献板块，这一趋势仍将延续。
- **募投项目瞄准油气，提升综合实力：**公司募投项目均用于油气领域，其中6.5万吨螺旋埋弧旨在为新粤浙开工做准备，10万吨复合管采用冶金复合，品种更加高端。
- **新粤浙开工待定，公司已做好准备：**目前新粤浙开工尚未确定，不过公司已从产能、合作方面等方面做好了准备。

■ 跟踪纪要

一、投资并购部设立：开启转型之路，以能源、高端装备制造为方向

- 1、投资并购部由总经理直接负责，并由此部门牵头，整合公司内外资源进行并购，董秘、财务总监协调；
- 2、计划在未来3~5年之类培育另外的产业，能与现在的钢管主业形成互补；
- 3、初步确定能源，高端装备制造业为主要方向，比如天然气运营、机器人等；
- 4、明年开始准备引进中层不少于10人，包括投资并购部在内。

二、业绩明年起高增长：行业回暖拉动主业恢复，海外出口订单大幅改善提供保障，15年确定高增长

- 1、行业开始持续回暖，考虑到尼日利亚与肯尼亚的大订单保障，全年业绩增长问题不大，综合考虑股权激励的条件，我们预计14、15年公司EPS约为0.46元、0.81元；其中肯尼亚订单今年可交付1万吨，尼日利亚订单可确认一半；
- 2、明年增长主要依赖出口订单的大幅改善，尼日利亚、肯尼亚以及俄罗斯与哈萨克斯坦的订单都将在明年集中交付，国内部分订单也开始陆续回暖。
- 3、目前公司在手订单约35万吨，从生产来看，预计4季度生产约18万吨，明年1-2季度生产17万吨，大部分会在明年确认。从明年上半年的排产情况来看，除去目前确定的17万吨外，公司营业大厅每个月稳定零售约2万吨，因此汇总考虑，明年上半年有把握的订单已经可达到29-30万吨左右；初步预计明年上半年增速将超过50%以上；
- 4、全年规划来看，14年预计公司销量65万吨左右，15年在不考虑新粤浙的情况下，销量将至少达到80万吨：其中本部62万吨，新疆3万吨，四川15万吨，产量增速约30%，由于增量主要来自单品盈利较高的油气管，因此业绩增速超过30%以上是确定的事；
- 5、出口接单能力的提升是公司核心竞争力体现的重点：公司综合接单能力的提升，一方面来自于国内最具备竞争力的龙头

企业之一，其综合竞争实力与品牌效应；另一方面公司品种规格齐全，一揽子接单的能力远强于国内同行。

6、16年的增量主要来自新粤浙项目：15年随着行业回暖预计公司主要募投项目均将大幅放量，未来公司16年主业的主要增量一方面来自于品种结构优化所带来的盈利能力提升，另一方面新粤浙项目的推进预计会成为产能释放的最重要的大增量，关于这一点目前依然值得密切关注。

三、新粤浙项目进度尚未确定：公司已做好准备，预计会成为16年最大的增量

- 1、新粤浙项目最新进展情况依然待定，何时开工尚不确定；
- 2、项目耗费主干线订单总量约420万吨，建设期3年，对应每年增量约140万吨。按预计沙市钢管预计可拿走70-80万吨左右，其中30万吨自己生产，另外40万吨左右与玉龙合作，利润分成预计最低可五五分账；
- 3、总量140万吨的另外70万吨预计向市场招标，公司是否参与招标取决于与沙市的沟通；
- 4、中石油中石化的国企改革对招标模式的影响目前尚未开始感觉到，如果项目开工，按照之前计划的模式推进订单的概率大；
- 5、募投项目目前尚未开始建设，并非在于资金问题，而是公司新增项目本身就主要瞄准新粤浙项目，一旦项目有明确消息，公司新线开建至投产最快仅需要4个月，不会对生产有影响；
- 6、10万吨不锈钢复合管：依然应用于油气领域，采用冶金复合的工艺，由济钢提供钢板；