证券代码：000708 　　 证券简称：中信特钢

**中信泰富特钢集团股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

　　 编号：2020-001

|  |  |
| --- | --- |
| 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 □其他 |
| 参与单位名称及人员姓名 | **中信特钢机构投资者线上交流会**  **参与单位：**中信证券、华创证券、华泰证券、天风证券、中泰证券、中金公司、光大证券、广发证券、国泰君安、海通证券、东兴证券、申万宏源、长江证券、国信证券、东方证券、博时基金、工银瑞信、大家资产、华宝兴业基金、国泰基金、辉隆投资、安信基金、长城基金、兴业基金、阳光保险、银河基金、富国基金、华夏久盈资管、交银施罗德基金、前海联合基金、大家保险、汇丰晋信、泰康资产、太平洋保险、农银汇理、前海开源、金元顺安、国华人寿保险、广发基金、中庚基金、华夏基金、嘉实基金、海富通基金、国开泰富基金、拾贝投资、金鹰基金、大成基金、光大保德信基金、华商基金、平安养老基金、国寿安保基金、盈峰资本、万吨资管、国新投资、寻常投资、上投摩根基金、招商基金、润晖投资、新华资产、中欧基金、景顺长城基金、中银基金、兴全基金、弘毅金涌、善渊投资、合众资产、国海富兰克林基金、新华基金、平安基金、睿远基金、华安基金、从容投资、汇添富基金、宝盈基金、融通基金、天弘基金、东海基金、银华基金、国投瑞银、泰康基金、平安资管、永赢基金、建信信托、兴业证券、国都证券、天安人寿保险、执云投资、中信建投资本等机构共约140人。 |
| 时间 | 2020年3月6日 15:30-17:00 |
| 地点 | 线上视频会议 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长俞亚鹏  总裁钱刚  副总裁王文金  总会计师倪幼美  董事会秘书王海勇。 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **一、管理层介绍公司战略、2019年经营情况、2020年规划**  **（一）董事长俞亚鹏先生介绍公司发展方向和经营理念**  公司自2019年10月整体上市以来，正式展开新的篇章。面对国内外错综复杂、交叉叠加的外围地缘环境风险、以及我国钢铁行业利润不断下滑、钢材和原材料价格跌宕起伏、环保压力持续增强、无序竞争加剧等不利局面，公司逆势而上，通过降成本、提增量、拓市场、严管理等一系列举措，2019年经营业绩稳步提升，主要指标较2018年均有所增长，综合竞争力进一步增强，取得了良好的资本经营回报，实现了企业发展的新高度。同时，2019年在产业战略布局方面也有新的进展，我们收购设立了浙江泰富无缝钢管有限公司，公司形成了全系列全口径特种无缝钢管的生产能力，钢管综合竞争力显著提升。  我们拥有包括兴澄特钢、大冶特钢、青岛特钢、靖江特钢在内的“四大产品制造基地”，拥有铜陵特材、扬州特材“两大原料生产基地”，以及泰富悬架、浙江钢管“两大产业链延伸基地”，形成了沿江沿海产业链战略布局，发展态势良好。  **（二）总裁钱刚先生介绍公司2019年经营情况**  1、党建提升，发挥政治引领作用  中信泰富特钢积极探索和构建新形势下党建工作模式，不断提升党建工作水平，为公司实现高质量发展提供坚实保障。  2、规范治理，为公司发展保驾护航  2019年，公司在指定媒体披露定期报告及临时公告等公告文件132份，修订及制定了《内部审计管理规定》、《投资者关系工作管理制度》、《募集资金使用管理制度》、《关联交易管理制度》等多项公司治理制度。  3、整体上市，沿海沿江产业链布局完备  公司于2019年实现特钢板块整体上市，形成了沿海沿江产业链的战略大布局。  4、降本增效，苦练内功促技经指标稳步增长  公司在报告期内以降本增效为主题，加强核心竞争力的培育，通过增产降本、工序降本、工艺降本、采购降本、物流降本等15项具体路径，深化实施降本工程，目标加码，落实加压，将指标逐级落实，全年各子公司成本大幅下降，增产近160万吨，实现了企业效益增量最大化。  5、优化结构，开拓市场积极创效  公司在采购端整体把控统筹降本，通过成功收购浙江格洛斯钢管并成功开发高端汽车用钢、高端气瓶用钢等新品种，实现了产品结构的优化。公司坚持走“精品+规模+服务”主线，以技术研发、质量改进和认证作支撑，大力开拓高端、出口和新品种市场，获得了绝对优势的市场份额。公司积极应对全球贸易陷入疲软态势情况，奋力开拓市场，实现销量增长和新用户开拓。  6、2020年发展展望  2020年，公司将继续深耕特钢主业，融合发展提升，坚定不移走“品种、质量、效益型”道路，加快推进“品牌、规模、质量、资本”核心要素优化升级，以改革创新为驱动，以管理提升途径为抓手，培育综合竞争力，加快推进智能冶金，持续强化价值创造力和国际影响力，确保公司“十三五”规划技经指标的全面完成。  此次新冠肺炎疫情对公司的生产经营略有影响，但总体可控。  **（三）总会计师倪幼美女士介绍公司2019年财务数据**  1、特钢龙头地位进一步凸显  （1）公司实现营业收入726.20亿元，基本保持平稳。归母净利润则同比增长50.45%，实现53.86亿元，成绩喜人。  （2）公司盈利能力显著增强  报告期内，公司净资产收益率为24.18%，同比2018年调整后增长4.88个百分点。2019年公司销售净利率为7.42%，较2018年同比增长2.47个百分点。  （3）现金流充沛利于调整资本结构  公司利用充沛的经营活动产生的现金流净额完成了兴澄特钢13.5%的股权收购和浙江钢管的破产重组等资本运作。此外，为了优化公司资本结构和资金配置，在完成上述收购后仍然降低了外部有息负债30亿，凸显了公司非常强的偿债能力。  （4）加速周转，营运能力显著提升  公司应收账款同比下降，收账期缩短，应收账款周转率稳步提升，相比于行业上游而言具有一定的优势。  （5）加大环保投入，实现可持续发展  报告期内，公司增加一系列技改项目，加大环保投入，在建工程增长明显。技改项目将为公司的后续发展提供充足动力，公司对未来充满信心。  2、“降本增效”工作思路成效显著  公司在营业收入继续保持增长情况下，营业成本有所下降，综合毛利率提高。成本下降主要由于:  （1）公司加大力度挖掘产能潜力，提升产线规模，降低了工序成本；  （2）积极开展贸易创效，创新采购模式，建立和完善贵重合金储备库存采购模式。2019年大宗物资采购成本明显低于市场平均采购成本；  （3）各项期间费用下降明显。  **二、问答环节**  **1、2020年第一季度的销量情况和第二季度的订单情况，尤其是2020年3月、4月的订单和排产情况如何？**  **答：**公司1—2月份经营生产略受疫情影响，但总体稳定。3月份订单已基本到位，不影响排产。随着疫情逐渐好转，下游企业陆续复工，产能提升，预计4月份订单和排产也比较平稳，公司将更多考虑的产品价格波动问题以及效益问题。公司对疫情结束后国家经济形势好转充满信心。  **2、公司2020年的产量计划是多少？ 2020年在疫情冲击下怎么实现？会下调吗？具体增量来自哪里？青岛特钢100万吨投产节奏如何？**  **答：**公司力争2020年的产量能够在2019年的基础上稳中有升，目前没有因为疫情下调年度计划的打算，整体稳定。  青岛特钢二期续建项目前期准备工作已经完成，目前还有100多万吨产能需建设，建成后有助于青岛特钢进一步降低公摊成本，提高效率。公司将在保证安全和质量的基础上快速推进，计划在2021年下半年投产。  **3、2019年汽车行业下滑明显，风电行业装机火爆但不可持续。请问公司预计2020年汽车、风电行业的整体趋势和对公司产品的需求情况如何?**  **答：汽车行业：**根据中汽协发布的数据显示，2019年中国汽车产销量在2570万辆左右，同比下降约8%。2020年预计汽车行业将结束2019年的大幅下滑，2020年总体市场趋稳。疫情短期内会对汽车企业的生产和销售造成打击，零部件供应体系被打乱，但由于目前流程中的原材料和零部件库存较低，预计2020年汽车行业用钢需求基本稳定。  虽然汽车整体销量下降，但中、高端车企市场份额增长，公司已积极推进与各汽车主机厂加快高端汽车零部件国产化进程。同时，公司高度关注新能源汽车的发展，虽然电动汽车没有发动机，但传动系统仍需使用特钢材料，公司正在大力发展电动汽车用轴承钢以及电机轴承等产品。公司积极顺应汽车行业发展趋势，预计公司2020年汽车用钢需求也会有所增长，汽车用钢效益也会有所增长。  **风电行业：**2019年中国风电市场新增吊装容量达到历史第二高水平，相较于2018年增长37%，装机量高达2890万千瓦。2019年中国风电市场保持高速增长态势，新增装机容量全球占比48%，近乎占据全球市场半壁江山。2020年中国风电市场仍将保持高速增长态势，风电用钢需求旺盛。风电是清洁能源，世界各国都在大力发展，2020年装机需求继续火爆。风电装机高峰期预计在2021年下半年走向顶点，出现下降态势。但会有3个方面值得期待：其一是海上大功率风电，远远没有到高峰期；其二是国外风电建设将仍然持续高增长；其三是国内大规模风电存量需求，日常使用过程中的维修保养需求也是有的。  **4、汽车行业进入顶点下行阶段，同时新能源冲击进一步减少汽车用钢，公司如何应对这种冲击？如果未来升级做更高端产业，计划拓展往哪些领域？这些领域2020年的需求如何?公司在这些行业的发展计划是怎样的？**  **答：**公司产品很大一部分比例用于汽车零部件，汽车行业从前年开始连续多月处于下滑态势。但汽车行业总量仍然较高。公司专注高端汽车零部件用钢，占据较大市场份额。通过多年努力，公司在新能源汽车用特钢材料的研发、开发中取得成效。  除中高端汽车用钢和风电用钢外，公司未来还将根据市场发展趋势和国家产业发展政策在高端机械、高端油气、石油化工、海工船舶等下游行业进行拓展。  **机械行业：**机械制造业是国民经济的基础产业。2020年机械工业经济运行预计将呈现前低后高、逐步回升的走势，年增速在5%左右。最近国家出台的新基建投资政策，将在短期内对包括工程机械在内的多个行业带来直接拉动作用。从长远看，全球机械行业呈稳步发展态势；中国的制造业升级带动机械行业转型升级，高档数控机床和机器人、先进轨道交通装备、电力装备、农机装备等领域对高端机械及相配套的特殊钢材料需求明显。公司将在此领域继续开拓。  **油气行业：**油气、电力等能源行业是国民经济命脉,是社会发展物质基础。2020年规模以上工业原油、天然气产量总体企稳上升，2020年国内油气产量有望分别达到1.94亿吨和1900亿立方米，预计增长率分别为2%和9%，能源用钢需求景气。公司在高端能源用钢，比如复杂地质环境下的油气开发、页岩气开发所需的管材等特钢产品中有竞争力。页岩气开发所需的钢管在北美市场也树立了品牌。公司在“卡脖子”领域材料研发方面加快进度，公司一直在进行技术攻关和产品研发，未来力争有所突破。从去年来看，虽然营业总收入相对持平，但在风电用钢方面，连铸大圆坯销售有较大增幅。公司有能力抢抓机遇，力争2020年在大功率风电用钢方面有所增量。  **船舶海工：**2019年中国承接新船订单2907万载重吨，2020年全国造船完工量预计同比下降3%-5%。公司的策略是根据国家大力发展深海探测、资源开发利用、全面提升液化天然气船等高技术船舶国际竞争力的政策指导方向，在发展海洋工程装备及高技术船舶用特钢材料方面发力。公司在海工板和船用管等方面都具有优势，预计2020年造船用钢需求有所增加。2019年公司高端钢板和其它高端材料都保持增长，说明公司在棒材以外的高附加值品种的研发上已经有长足的进步。公司可生产3000余个钢种、5000余个规格，可以根据下游行业的需求变化灵活配置产能，这是公司经营发展的最大优势之一。  **5、员工管理和激励未来有何规划？有无股权激励规划？**  **答：**员工是企业保持长期持续发展的核心资产，公司一直对吸引和保留优秀人才非常重视。公司将积极研究股权激励计划，在各方面条件具备时启动实施，使更多员工分享企业长期增长的红利，从而进一步激发员工工作的积极性、主动性，提高忠诚度和稳定性，促进公司可持续发展。  **6、2019年钢铁成本大幅上涨的时候，中信特钢的成本为什么是下降的？为什么毛利率能提升？可持续吗？2020年成本端下降潜力还有多大？相比2019年如何？主要在哪些方面？**  **答：**公司一贯重视“对标挖潜，降本增效”工作，将2019定位为“降本增效”年。2019年公司将降本工作分解了15个路径，每个路径都苦下功夫，取得了很好的成效。  增产增效：公司2019年同比2018年增产近160万吨，在没有工程项目和新产线投产基础上增长，给公司带来的成本压降是非常大的。2019年风电行业火爆，从连铸圆坯销售情况来看，达到176万吨，同比增长较大。公司抓住风电行业上涨机会，销售价格附加值很高。公司高端特种钢板销量增长20%以上，进入全国第一阵营，特种无缝钢管销量增长20%以上，都为公司创造了较高的产品附加值。公司进行集中采购，形成规模优势。旗下各企业的物资采购成本有了大幅下降，通过持续内外部对标，提高了产品的成材率，降低了消耗，加大了技术优化，改善了工艺路径，利用现有装备增产降本。公司收购的企业在降本增效方面做出了重要贡献，青岛特钢在2019年取得了历史性突破，靖江特钢同样发挥了重大作用。2020年，青岛特钢和靖江特钢相比于兴澄特钢和大冶特钢而言，还有增长空间。2020年，公司将继续降本增效，在保持现有成本优势的基础上，争取实现进一步的成本优化和降低。  **7、公司长期发展战略，十年后公司要变成什么样的公司？最好能具体些。各基地长期战略规划。比如是不是兴澄和青岛专注汽车和机械等，冶钢专注军工，靖江和浙江泰富专注钢管？**  **答：**公司的长期战略是成为全球最具竞争力的特钢企业集团。未来，公司将牢牢把握中国制造业升级和附加值较高的下游行业增长机遇，在巩固现有优势的基础上，不断开拓创新，在特殊钢材料的关键产品和技术领域，实现“高端”、“自主”、“可控”，以实力树立品牌，提升盈利。  具体来说，公司将发挥技术与产品研发平台的协同优势，各有侧重地发展各生产基地的产品序列，以长材优势巩固和拓展国内市场，并进一步扩大海外销售市场。兴澄特钢将侧重于轴承钢、交通用钢、能源用钢等细分领域的技术开发与产品研发；大冶特钢将在油气石化、航空航天、国防军工等领域创立品牌；青岛特钢将致力于打造成为精品线材产品用户一站式采购与整体解决方案服务商；靖江特钢、浙江钢管依据已有优势，发展全系列全口径产品为全球用户提供全规格钢管精品；泰富悬架是公司为整车厂配套投资的汽车板簧深加工生产基地，旨在进入国内板簧生产供应商第一阵营。  公司下属各企业各有分工，形成专业化的生产，达到高质量低成本的竞争优势。  **8、中信特钢有没有中长期的产量增长规划，美国的纽柯钢铁股票长牛，主要靠成长，纽柯钢铁是用并购成长，公司的具体规划如何？**  **答：**公司在技术、研发和管理方面，都在国内处于前列，财务状况良好。  可以从两个方面来说。首先对现有企业进一步挖掘产量潜力，此外我们将实施青岛钢铁的续建项目，这些都将使企业产量有一定幅度的增长。  另外一个方面，除内生增长外，公司也会择机寻找并购机会实现外延式增长。国家目前也鼓励钢铁行业内的优势企业进行并购，以提高产业集中度。但具体并购项目需综合考虑各方面因素，具有较大不确定性。  **9、公司未来的并购思路，标的选择有什么标准？是专注特钢主业，还是转型多元化？是否有海外日本德国等优质特钢企业的扩张规划？是否会在海外建厂？是否计划国内买产能指标进行扩张？**  **答：**公司是规模化、专业化、精品化的特殊钢材料与技术服务提供商，围绕“创建全球最具竞争力的特钢企业集团”的战略目标。公司以深耕特钢主业为主，拓展产业链为辅的发展理念。公司这几年兼并收购部分企业，通过同行业“连横”和上下游企业 “合纵”的并购策略，快速将现有产品与服务引入新的产品或地区市场，加快公司发展。  收购将围绕特钢主业发展，公司需要对标的企业进行了解，摸清企业情况，产品能否互补，收购后能否产生协同效应，所以公司对收购兼并较为谨慎。  在加快主业发展的同时，也会进行产业链延伸，通过产业链延伸使产品增加效益，扩大销量。  目前还没有海外兼并收购的考虑，但如果有好的机会和条件，公司也会采取行动。  **10、高温合金和军品用钢最新进展和规划？**  **答：**高温合金和军工用钢是公司重要的发展品种。  高温合金方面主要规划是加快航空航天发动机、油田、燃机用高温合金的认证，加大对航发主机厂、设计所的产品推广、认证力度，民用高温/耐蚀合金主要采取工艺降本，提高竞争力。这部分产品主要定位在大冶特钢产区，由于疫情影响，相关项目工期会适当延后。  军工方面，公司始终致力于国防军工领域关键核心产品的发展，坚持以军工产品研发和生产作为公司长期发展培育的重要品牌。公司将加大舰船用板、装甲板等产品开发，积极申请大船厂、陆军装备制造厂合格供方认证，加快新材料应用研究，分别针对海装、陆装使用需求，完善材料的焊接、折弯、防弹防爆、热处理、机加工等基础应用研究及产品开发。  公司2019年进行大量研发投入，占销售收入比重为3.84%，公司重点围绕航空、航天、军工、国防产品等国内“卡脖子”材料的研究。公司将重点发展上述产品，力争未来在军工产品、航天航空、高温合金等领域进入国内第一梯队。  **11、如何提升非棒材线和其他产品线的竞争力，做了哪些措施，未来还有什么挑战？**  **答：**公司生产的机械用钢管在国内外具有较强的品牌效应。2019年钢管销售量提升了20%以上。在收购靖江特钢后，公司在油田用特种钢管开发等方面具有较大潜力，公司会注重该领域的研究开发。相信在不久的将来，公司将在油套管等油田用特种钢管上打造出品牌。  线材方面，兴澄特钢的合金钢线材已经拥有了比较高的品牌优势，如轴承钢、高端连线钢以及大桥缆索钢都树立了品牌。随着青岛特钢的加入，公司做了一定的分工：青岛特钢作为精品线材的生产基地，已经成为全国甚至亚洲最大的橡胶骨架材料生产基地。公司已经成为中国最大的特种焊丝、轴承钢线材生产基地。随着青岛特钢续建项目完成、品种研发、工程技术人员以及关键骨干的技能素质提升，预计公司合金钢线材的竞争力将进一步增强。  钢板方面主要加大品种开发力度，并实施重点工程项目制，取得了一系列成绩，目前风电管桩板、低温压力容器板、海工齿条板、耐磨高强钢等品种已进入国内行业第一方阵，未来主要挑战是品种结构持续优化等问题。  **12、公司3—5年长期分红规划？**  **答：**公司将综合考虑未来经营状况和持续回报股东的策略，制订并执行稳健的分红计划。  **13、几个基地之间的协同效应怎么样？比如财务、物流、销售等系统磨合程度？**  **答：**公司拥有沿海沿江布局，下属各基地协同效应显著。沿江沿海的物流调配能力很强。  **财务系统：**利用公司整体信贷优势和融资能力，内部可以最大限度降低各企业融资成本，从而降低财务成本。此外，公司对资金集中管理高效使用。  **销售系统：**公司成立销售总公司，对旗下企业的销售和订单进行统一管理和排产，提高了不同板块产能的协同以及产品议价能力。  **采购系统：**采购中心负责公司下属企业大宗原料的集中采购和企业供应部门采购物资的对标管理及具备招议标物资的招议标工作，能够发挥多基地的协同效应，通过供应商的共享，从规模上体现优势，有利于争取更多的优惠政策，也能实现同一资源在不同基地间的调配。  **14、目前板材需求下滑明显，公司板材吨盈利是否将高位回落？回至2017—2018年中位，甚至是2015—2016年中低位水平？**  **答：**公司以销定产，每一个订单都是量身定做，来源于客户，服务于客户。公司销量之所以能够保持稳定增长，是因为公司大力发展与客户建立战略合作伙伴关系， 坚持采用直供直销的方式，目前直供直销比已达到80%左右，和用户直接见面，将产品直接交给客户，直接听见用户呼声。  公司采用提前介入的模式，只要客户开始有开发新产品想法，只要客户有新的要求，公司就积极介入，与用户完成共同的“研发”，共享成果。  钢板可能是2020年钢铁行业中效益滑坡较大的一类产品，相关机构也发布了明确预警。但是公司的板材走的是一条与众不同的道路，走的是小规模、差异化、以品种、品牌求效益的特种合金板的精品之路。公司在钢板产品上的战略是不求量，求品种档次，发展品种板。公司在钢板市场是一个新兵，但经过几年努力，公司已经在压力容器板、高强度板、海工板、耐磨板等产品领域确立了优势，深受客户的青睐。  公司将努力保持2020年钢板的盈利水平不低于2019年，预计不会滑落到2015—2016的低位水平。  **15、负债率有下降的目标吗，还债节奏大致怎么样？今明年的资本开支大致多少？**  **答：**合适的资产负债率和稳定的债务结构是公司稳健持续发展的重要保障。2019年公司的资产负债率为65%，在行业里较高。2020年公司还在加大扩产、技改和环保投入，为未来发展创造条件。但公司经营现金流状况良好，与多家银行均有非常好的合作基础，整体上市后融资渠道也进一步拓宽。未来，公司将综合考虑持续发展需求和资金成本等因素，合理压降资产负债率，保持企业的长期稳健发展。  **16、如何解决股票流动性不足的问题？**  **答：**公司未来将结合业务发展对资金的需求以及证券市场情况和政策面情况，选择合适的时机和方式进行再融资，逐步提高公司流通股比例和股票的流动性。  **17、国家在大力发展新基建，公司在新基建行业中有什么机会和布局？**  答：公司的产品在新基建的很多领域都有应用，比如交通（桥梁、铁路、隧道）领域以及具有特殊要求的建筑领域。此外，还有大型建筑紧固件以及大型桥梁的桥梁钢和一带一路领域，公司产品都可以覆盖。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2020年3月6日 |