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：2021-002

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 申万宏源证券有限公司 林梦霞  施罗德基金 Louisa Lo、Jack Lee |
| 时间 | 2021年1月8日 10:00-11:00 |
| 地点 | 中信特钢大楼21楼会议室（电话调研） |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会秘书 王海勇  销售总公司常务副总经理 罗元东  证券事务代表 杜 鹤  投资管理部副部长 赵 流  证券事务专员 周 晟 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **问：公司在并购青岛特殊钢铁有限公司、靖江特殊钢有限公司和浙江泰富无缝钢管有限公司后采取了哪些措施快速地扭转了企业的经营局面？**  答：首先，公司具备“三位一体”的企业基因特质，一是央企背景，实控人是中信集团，大股东实力雄厚；二是港资背景的管理模式，具有国际化先进管理和治理水平；三是“苏南模式”下发展起来的高度市场化体制机制，始终保持对市场的敏锐性，反应快速。公司对并购重组企业，全方位植入企业基因和企业文化，同时采取了一系列策略和措施，如：①纳入公司集团化统一的管理、资金、采购、销售平台，全方位快速提升协同效益，资金方面统一调度，优化融资结构，降低融资成本；集中采购发挥规模优势，降低采购成本；集中销售发挥协同优势，快速提高销量、品种结构和售价；②选派各专业的优秀人才赴并购企业工作，帮助其在管理水平、技术研发、质量控制、降本增效等方面得到全面提升；③按照集团总体战略，对并购企业重新规划发展目标，实现集团内企业既有协同又有差异化发展，实现整合效益最大化。  **问：公司未来在规模提升方面有什么计划？并购主要考虑哪些因素？**  答： 公司聚焦于在高端特殊钢材料领域进一步做大做强，从内生增长和外延扩张两个方面推动发展。一方面通过装备升级提升设备生产效率、工艺改革提升时间效率、管理创新提升人工效率在内部开展挖潜创效，后期将力争进一步提升产量；另一方面，公司将充分发挥良好的资本平台和资金优势，积极主动关注特钢产业链兼并重组的机会，补强短板，进一步增强在细分领域的市场影响力和竞争实力；同时关注未来特殊钢材料领域的颠覆性和替代性新技术，关注投资机会，争取提前介入。  后期公司并购重点主要会考虑国内能与公司发展战略导向相匹配的特钢产业链上下游企业、能与公司在产品或市场上有协同能够丰富公司产品品类和提升公司产品在细分领域市场影响力等综合因素，以资本为纽带形成战略同盟，打造共生共享共发展的产业链生态圈。同时，公司也会积极关注特殊钢高端材料领域海外收购兼并的机会。  **问：未来公司在替代进口方面有哪些规划？**  答：当前，国内还有一部分产业进步和发展受到进口材料钳制，国家已开始在相关行业布局。一方面，公司将根据国家的相关部署，在部分关键领域的重大工程项目应用、产业价值链的高端领域，积极争取参与更多的国家重点项目和“卡脖子”材料的研制项目，在承担国家使命、替代进口方面取得实效同时不断提升企业品牌价值；另一方面，在后疫情时代，中国稳定的经营环境和完整的工业产业链将会利于国际高端制造业的引入，会加快高端材料在本土化的生产进程，公司将抢抓合作机遇，加速替代进口。  **问：新能源车快速发展对公司在传统汽车用钢方面造成影响有多大？最近汽车包括新能源车销量都大超预期，公司汽车用钢产品和订单需求及持续情况如何？**  答：汽车用钢是中信特钢的重要产品品类。最近汽车用钢订单饱满，公司相关产线满负荷运行，全力满足客户需求。  新能源汽车普及将减少一部分传统汽车用钢的需求，但会增加部分标准要求更高的特钢材料，而且减少的过程是渐进的、长期的。一方面公司和新能源车企进行合作，公司研发的电动汽车用钢新产品，已经批量应用于上汽、比亚迪、特斯拉等车型。另一方面未来国内生产的中高端传统汽车比例和数量会进一步增长，中高端汽车用钢的需求量会随之提升，同时新能源汽车所需高标准的汽车用钢是公司强项，也是公司传统的优势领域，公司将紧抓机遇，进一步提高市场占有率。  **问：公司未来在国防装备及航空航天领域的发展规划？**  答：未来，中国航空航天和国防装备行业将迎来快速发展，公司在国防军工和航空航天方面，有着深厚的历史文化传承和积淀，且主要子公司拥有完备的相关资质、先进的工艺装备和齐备的人才队伍以及科研生产能力，未来将把“三高一特”产品（高温合金、超高强度钢、高品质工模具钢和特种不锈钢）和国防装备用钢作为公司的重点发展品种保持大力投入，努力取得快速增长支持国家航空航天事业和国防装备快速发展。  **问：公司目前销售模式及收款方式是什么？**  答：目前公司销售以直供为主，与用户进行技术、生产、使用一体化的深度交流，促进合作达成共赢。公司的收款主要方式有客户预付、重点战略客户实施授信滚动支付、与国际化公司实施协商定价等多种模式，在高度市场化的模式下与客户相互依存。  **问：公司的资本投入是否是持续的？是否每年有计划？**  答：公司会结合实际经营、未来重点发展方向以及现金流情况，有计划的进行技术改造、新建工程项目配套等投资保持公司健康的良性发展，同时公司也会保持良好的资金状况根据实际情况开展必要的对外投资。  **问：2021年公司产销量的增长情况？**  答：公司将专注于特殊钢领域，努力成为稳定、健康、可持续发展的成长性公司，力求产销量每年有所进步，2021年公司力争产销量保持一定的增长幅度。  其他：  1.接待过程中，公司严格按照相关规定，确保信息披露公正、公平，没有出现重大信息泄露等情况。  2.公司没有向调研人员提供文字资料。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2021年1月8日 |