

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：2021-004

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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_____
参与单位名称及人员姓名	中金证券、博时基金、交银施罗德基金、国泰基金、广发证券、中欧基金、长江证券、中信证券、平安证券、海通证券、易方达基金、国泰君安、太平洋保险、银河基金、大成基金、中银基金、国华人寿保险、上海竞增、招商证券、广大证券、国信证券、东方证券、华泰证券、睿远基金、工银瑞信基金、新华基金、中泰证券等机构共约 60 人。
时间	2021 年 3 月 2 日 16:40-17:15
地点	中信泰富特钢科技大楼三楼会议中心第五会议室（线上视频会议）
上市公司接待人员姓名	董事长钱刚先生 董事兼总裁李国忠先生 董事兼常务副总裁王文金先生 总会计师倪幼美女士 董事会秘书王海勇先生

1. 问：公司 2020 年第四季度收入和盈利增长慢于钢铁行业公司平均水平，主要原因是什么？2021 年一季度情况如何？

答：中信泰富特钢 2020 年第四季度收入和盈利增长略低于钢铁行业平均水平的主要原因如下：

（1）特钢行业的定价规则不同于普钢行业。普钢产品定价调整较频繁，通常原材料价格的波动会很快反应在普钢产品的价格上。但中信泰富特钢的大部分产品是与客户约定年度定价原则，每季度根据原材料价格的波动调整产品价格。因此，中信泰富特钢的盈利情况比较稳定，波动幅度和响应周期较普钢企业有所差别。

2020 年第四季度铁矿石等主要原材料价格上升明显，而同期产品的价格尚未完全调整到位。

（2）有部分钢板和钢管产品是参加的项目招标，产品价格在中标时锁定，通常从产品项目中标到交货的周期为 2-3 个月。因此，2020 年第四季度有近 30 万吨项目中标的钢板和钢管产品的售价没有能够根据原材料价格的上升进行相应上调。

（3）部分下游行业需求呈现季节性波动，比如风电行业，受冬季低温影响，第四季度是建设淡季，市场对连铸大圆坯等风电用钢的需求减少，产品价格上升缺乏动力。2020 年第四季度风电用钢的销量约 30 万吨。

（4）出口方面，2020 年第四季度海外市场尚未复苏，价格疲软，同时受到部分市场国际运费大幅上升的负面影响。

（5）兴澄特钢花山厂区于 2020 年 11 月搬迁停产，花山厂区原来

每月贡献利润约 2000 万元，由此，停产两个月的利润影响在 4000 万元左右。

从目前情况看，2021 年第一季度具体情况如下：

(1) 长协定价产品和项目定价的钢板和钢管产品的售价逐步调整到位。

(2) 下游行业需求稳中有升：轴承、汽车、机械等下游行业继续景气；石油价格恢复到每桶 60 美元以上，油气行业投资复苏；春季气温逐渐回暖，风电行业建设恢复。

(3) 从 2021 年初开始，原花山厂区生产的产品已经分别在兴澄特钢滨江厂区和冶钢厂区逐步得到搬迁复产。

2. 问：现在国防新材料需求相当景气，公司国防特钢布局、产能产量、经营如何？后期如何规划？

答：国防用钢是公司未来重点发展方向之一。目前，公司的国防用钢产品已经广泛应用于国防装备各个领域。在部分产品领域，我们已经实现同行业领先。同时，还有不少新品正在认证和试供货过程中，进展顺利。2021 年，国防用钢产销量力争实现大幅增长。

3. 问：公司目前高温合金规模和经营情况如何，下游应用结构是哪些？

答：中信泰富特钢目前高温合金年产能达 5000 吨。高温合金产品

的下游应用领域主要包括两机（航空发动机、大型燃气轮机）和高端装备等。中信泰富特钢正在抓紧进行相关产品的研发生产，并同步进行相关产品的认证和试供货，目前进展顺利，2021年力争实现销量大幅增长。

4. 问：青钢续建进展如何？除了青钢扩张 100 万吨，公司会继续进行收购兼并或者在海外建厂扩张吗？

答：青钢续建项目克服了疫情的影响，基本完成了计划进度，预计将于 2021 年 6 月份开始调试，计划 2021 年下半年增加产销量 50 万吨。未来集团将通过“内生+外延”双线发展，内生增长方面除了青钢续建项目外，还将通过效率提升、工艺优化、小改小革的措施进一步提高现有装备的生产能力。同时，集团将围绕高端特钢主业，积极关注国内外特钢行业和产业链上下游收购兼并的机会，以进一步提升公司规模和高端产品的产销量。在高温合金钢领域，公司在未来几年会持续强投入，进一步提高大冶特钢装备水平和生产能力，同时积极参与这个领域的行业整合和协同发展。

5. 问：目前油气需求不是很景气，公司收购天津大无缝股权的目的是什么？天津大无缝管理改善进度如何？

答：2020 年由于油气价格低迷，导致能源行业开工不足，能源用钢包括能源钢管市场需求萎缩，价格下滑。但是，在细分行业处

于低谷的时候正是兼并重组的机遇时刻。公司聘请相关研究机构，对未来全球能源结构进行了分析，认为未来至少 15-20 年传统油气能源还将是主流。为此，公司规划将能源用钢打造成继轴承钢和汽车用钢两大王牌产品后的第三个拳头产品，并在今年年初果断出手，收购了上海电气钢管 40%的股权，全面参与了天津钢管的经营管理。至此，中信泰富特钢已经拥有了 500 万吨无缝钢管产业集群的主导权，规模、品种达到了全球行业领先，未来将会产生较为显著的协同效应。一月份，公司已派出了 20 多人的团队赴天津钢管工作，包括管理、生产、技术、采购和销售等方面的专业人才。近期，工作组将全面深入的对天津钢管进行摸底调研，找出存在的问题和不足，进而制订天津钢管未来的管理提升和经营发展方案。我们希望会同上海电气，集中两方股东的优势，共同努力，尽快使天津钢管扭亏为盈，实现持续发展，达到预期的投资回报目标。

6. 问：公司未来 3-5 年盈利增长主要靠哪些方面？

答：中信泰富特钢的总体发展战略是：以高质量发展为主题，深耕特钢主业，以“内生+外延”的发展路径，做大产业规模，做强细分市场，同时以资本和服务为纽带，整合上下游资源，构建“资本+制造+服务”的特钢产业链生态圈，创建全球最具竞争力的特钢企业集团。

(1) “内生+外延”的发展路径

内生增长方面，除青岛特钢续建项目外，公司还将通过设备、工艺优化和智能制造等方法，进一步提高生产效率，提升产量。

外延发展方面，公司将总结发扬“收购一家、成功一家”的成功经验，积极寻找符合战略方向的目标公司实施兼并重组，在扩大规模的同时，补齐产品系列，迅速提高核心产品在细分市场的竞争力和话语权，实现产销量高质量的提升。

（2）优化布局，提升细分市场占有率和话语权

在巩固现有轴承用钢、汽车用钢、能源用钢优势产品的基础上，进一步挑选产品附加值高、发展潜力大的细分市场，加大产品研发和市场开拓力度，持续深化用户结构、品种结构、服务领域的调整，力争在重点产品细分市场达到 70%以上的市场占有率，提升市场影响力和话语权。2021 年力争打造数十个有话语权的细分行业“小巨人”产品。

（3）以产顶进，重点发展高端特材产品

基于目前的国际形势，加快解决“卡脖子”问题，实现战略性高端材料的自主供应是国家亟待解决的问题。目前，我国每年进口相当数量的高端特钢，实现高端特钢的进口替代是公司的发展目标。

近年来，公司在高温合金和特冶锻造方面保持强投入，目前已具备年产 5000 吨高温合金的能力。同时，公司也储备了相当的高端专业技术人员从事相关产品的研发制造，未来力争实现更大的突破。

(4) 打造“资本+制造+服务”的产业链生态圈

公司整体上市后，获得了更灵活的资本运作空间和渠道，一方面在传统的“产品+服务”模式之外，通过资本纽带，进一步加强与产业链上下游优秀企业的合作关系，力争打造更互补、有序、共赢的产业链生态圈；另一方面积极挖掘资本平台潜力，借力资本市场力量促进公司的健康快速发展。

比如，公司在 2020 年以产业基金的形式参与徐工混改，当年对徐工的销售额增长超过 50%；又比如，2021 年初，公司对天津钢管制造有限公司实现间接持股并参与其经营管理。天津钢管是国内乃至全球一流的能源用无缝钢管制造企业，年产能 350 万吨。该项投资使中信泰富特钢管理超过 500 万吨的无缝钢管产能，居世界首位。未来，公司将充分发挥技术研发、产品销售等方面的协同效应，补短板强弱项，将无缝钢管打造成为继棒线材之后的又一品牌产品，加强能源板块业务发展，打造无缝钢管世界级专业化引领企业。

7. 问：成本方面矿焦大涨，公司传导能力如何？

答：在公司多年的经营发展历程中，与广大客户真正形成了“共生共享共发展”的战略合作伙伴关系，通过了大量的二方和三方认证，绝大多数产品都是定制化为客户开发生产。基本与客户按年度商定定价模式，按季度或月度根据钢铁市场和原材料市场行情确定最终价格。因此，中信泰富特钢具有较强的抗周期性。

8. 问：新能源汽车对汽车用钢需求的影响和公司相关产品。公司如何调整产品结构，应对新能源车变局？

答：与传统汽车相比，新能源汽车单车的特钢用量减少，但用钢的档次有明显提升，如轻量化、高强度、疲劳寿命等关键指标要求比传统汽车更高。因此，新能源汽车增量普及后，高端汽车用钢的市场需求量不一定会减少，而高端汽车用钢市场恰恰是中信泰富特钢的优势领域。

9. 问：未来计划如何提高产品毛利率？

答：中信泰富特钢将以强大的研发和质量管控能力为基石，通过优化产品结构和提高细分市场占有率及话语权等方式来提高整体毛利率。

（1）研发方面，中信泰富特钢瞄准新能源、轨道交通、海洋工程、国防装备、航空航天等高端制造业和战略性新兴产业，加大新产品及工艺技术研发的投入力度，在关键核心材料研发、“卡脖子”技术及国家重大工程和重点领域应用等方面力争取得一系列突破性进展。部分高端产品、先进技术达到了国际领先水平，填补国内外行业空白，加快推进国产材料替代进口的步伐。未来每年力争确保研发 10%以上的高端新品，同步淘汰 10%相对低效的产品。

（2）质量管控方面，瞄准“六高”，不断提升产品的高稳定、高可靠、高强度、高止裂、高适配性和高疲劳寿命，以质量赢得客户的认可，获得更多的品牌和质量溢价。

(3) 通过进一步增强细分市场的影响力来提升产品毛利：在巩固现有轴承用钢、汽车用钢、能源用钢等优势产品的基础上，进一步挑选产品附加值高、发展潜力大的细分市场，通过“制造+服务”的商业模式和行业兼并整合，力争在重点产品细分市场达到 70% 以上的市场占有率，进一步提升市场影响力和话语权。2021 年力争打造数十个在细分领域有话语权的行业“小巨人”产品。

10. 问：公司未来发展对应的资本性支出计划是怎样的？

答：公司 2020 年的资本性支出金额为 60 亿元左右，2021 年会更多一些，主要原因是公司近一两年内在实施或拟实施的项目较多，主要包括：青钢二期续建项目、冶钢特冶锻造二期项目、几个生产基地的能源综合利用项目和生态环保项目等。另外，未来几年是钢铁行业兼并重组的机遇期，公司正在积极关注和研究相关机会，未来资本开支也会考虑这一块。目前公司经营性现金流健康，银行授信额度充裕，贷款利率较低（基准利率下浮 10% 甚至更多），上述资本性支出不会对企业资金构成流动性压力。

11. 问：公司股票的流动性不足，如何解决？

答：公司意识到流通股占比较低，股票流动性不足的问题，会考虑在适当的时机采用最合适的方式适度增加流通股的数量和占比。在此过程中，公司会充分考虑广大社会投资者的利益，做有责任的上市公司。

	<p>12. 问：如何看待特钢行业未来的成长空间？作为制造业大国，能否推断世界最大的特钢新材料公司将诞生在中国？</p> <p>答：从全球制造业来看，世界欧美、日本等制造业发达的强国的特钢在其本国钢铁行业占比在 20%左右，日本特钢在钢铁行业占比最高时达到过 24%，北欧瑞典最高时甚至达 50%以上，而中国目前在 10%左右，中国特钢材料供应离制造业发达国家还有一定差距。</p> <p>在全球后疫情时代，中国稳定的环境和完整的工业产业链将会吸引更多国际高端制造业流向中国。同时，中国的制造业产业升级是趋势，将为中国特钢发展带来很好的发展空间。</p> <p>目前，公司是世界上规模最大的专业化特钢制造企业，未来，我们有信心成为世界最大的特钢新材料公司。</p> <p>13. 问：公司认为碳中和、碳达峰对特钢发展有什么影响？</p> <p>答：碳中和、碳达峰是国策，对中国钢铁行业是一个挑战。公司认为早布局、早筹划有利于企业的持续发展，因此，公司高度重视、积极应对、积极举措，2020 年公司率先在行业内上线碳排放信息化管理系统；同时，公司在 2021 年初已与冶金规划院展开相关方面的交流和合作，下一步将制定具体的应对方案。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2021 年 3 月 2 日