

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：2022-007

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称及人员姓名	TX capital 博道基金 博时基金 楚湘资产 创金合信基金 创金合信基金 达人基金 淡水泉 迪策投资 东北证券 东方证券 东吴证券 富国基金 富国基金	胡凌子 夏雪菲 王 晗 杨 华 龚 超 李 晗 胡 玮 刘晓雨 郭 辰 唐 瑜 刘 洋 谷 瑜 毕天宇 张啸伟

富国基金	郑思恩
富国基金	林 庆
高盛资管	管 红
光大证券	戴 默
广发基金	姚绪增
广发证券	申 浩
广发证券	王 乐
广发自营	邱瀚萱
国金基金	尹海峰
国金证券	宋 洋
国金证券	倪文祎
国金证券	王棋正
国金证券	刘旭鹏
国泰君安	王宏玉
国泰君安	魏雨迪
国信证券	冯思宇
海通证券	周慧琳
海通证券	刘彦奇
海通资管	王学思
瀚亚投资	翁晴晶
瀚亚投资	齐 皓
华创证券	华强强

华泰证券	郭 皓
华泰证券	龚润华
华夏基金	杨 晋
华兴资管	柳 骁
环懿基金	杨 伟
汇安基金	杨坤河
金鹰基金	周雅雯
开源证券	赖福洋
麦顿投资	殷 珉
南京证券	姚成章
农银汇理	姚一鸣
盘京投资	张 奇
平安基金	张乔波
平安资产	刘奎甫
睿郡资产	刘国星
润晖投资	蒋暘晶
申万宏源	陈松涛
申万宏源	孟祥文
申万宏源	施佳瑜
施罗德投资	王晓林
施罗德投资	李文杰
太保资产	陈朝棕

太保资产	杨 斌
太平基金	苏大明
天风证券	张文星
星石投资	邱英伦
兴全基金	刘 平
野村资管	方 靖
银河基金	杨 琪
银河基金	刘丛菁
长城证券	孙鹏飞
长江养老	李宜蔚
长江证券	易 轰
招商证券	李 玲
浙商证券	巩学鹏
浙商证券	马金龙
浙商资管	杨 超
中国人寿资管	刘志睿
中航证券	邓 轲
中金公司	张树玮
中金公司	张文欣
中金公司	管宸昊
中金资管	胡 迪
中泰证券	宋瀚清

	<p>中泰自营 曹 云</p> <p>中信建投 王介超</p> <p>中信建投 王晓芳</p> <p>中信证券 孔培森</p> <p>中信证券 唐川林</p> <p>中信证券 王勃竣</p> <p>中信证券 郭 羽</p> <p>中信资管 曾 征</p>
时间	2022年4月26日 15:00-17:00
地点	中信特钢大楼21楼会议室（电话会议）
上市公司接待人员姓名	<p>董事兼常务副总裁 王文金</p> <p>董事会秘书 王海勇</p> <p>总裁助理、研究院院长 许晓红</p> <p>采购中心总经理 黄江海</p> <p>财务部部长 吴 斌</p> <p>证券事务代表 杜 鹤</p> <p>证券事务专员 周 晟</p> <p>投资者关系主管 张茹菁</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>第一部分：管理层介绍公司2022年第一季度经营情况、公司发展战略形势</p> <p>一、董事会秘书王海勇先生介绍公司经营情况</p> <p>（一）2022年第一季度公司经营状况介绍</p>

绍

2022 年第一季度产量同比增长 4.47%，销量同比增长 0.7%，销售价格同比增长 6.2%，吨钢毛利同比增长 3%，营业收入同比增长 6.89%，净归母净利润同比增长 0.93%。受疫情影响，物流不畅，部分订单未能及时发货。

（二）2022 年一季度主要成绩

1、生产稳定、降本提效，销量稳步提升

生产方面：青岛特钢续建项目顺利投产，产品产量、质量、品种和市场开发按计划稳步推进。

降本方面：公司从采购策略、生产料耗、四新降本（新材料、新工艺、新技术、新装备）、费用降本以及协同降本共五个维度同时进行发力，一季度降本目标超计划进度完成。

销量方面：公司能源用钢同比增长 25%；高端特材继续保持高速增长，其中超高强度钢同比增长 45%，高温/耐蚀合金同比增长 121%，特种不锈钢同比增长 39%。公司与特斯拉、比亚迪、上汽、大众、蔚来、理想等新能源汽车主机厂建立了稳定的合作关系，业务量同比去年大幅增长。

2、科研创新、以产顶进，科技含量日益增加

技术研发方面，公司继续保持高强度的研发投入，一季度研发费用同比增加 1 亿元。一季度公司获得授权的专利达 80 项，内部“卡脖子”材料攻关项目共 28 项，其中有 10 项取得突破性进展。公司成功研制 100 吨电炉冶炼高强高韧低密度钢板生产工艺，为世界首创，标志着我国高强高韧低密度钢的大规模工业化自备

取得重大突破。

进口替代方面，公司超纯净轴承钢疲劳寿命已达到国外先进水平的 2 倍以上，目前已经开始小批量供货，替代国外进口；公司高速铁路用轴承钢原材料已经通过测试，台架实验即将结束，有望替代进口材料（目前 100%进口）；公司为国内唯一一家冷锻齿轮钢供应商，是国内外知名齿轮制造企业的战略合作伙伴；另外公司在高端高温合金生产技术上不断突破，目前部分产品已经替代美国卡朋特等进口材料。

重点项目方面，兴澄特钢建设世界最大直径 1.2 米合金钢连铸大圆坯项目顺利投产，公司一季度合金钢连铸大圆坯销量同比增长 17%；大冶特钢特冶锻造二期项目受疫情影响进度略有滞后，但总体完成进度接近 70%，后续新增的电渣炉、自耗炉等装备也将陆续投产；铜陵焦化能源综合利用项目按计划正常推进。

3、外延发展、增强协同，产业链布局日趋完善

第一，公司在产业链延伸应用方面继续发力，在行业低点收购一家悬架公司并进行整合，继续提升公司于汽车悬架系统细分领域的市场占有率，增强协同效应；第二，公司特种装备产品研发进展顺利，测试指标基本达到相关方面要求；第三，公司参股的徐工集团业务协同成效显著；第四，天津钢管尽管一季度处于亏损状态，但同比减亏超过 50%，毛利率同比提升 3.7%，产品出口量同比增加 54%。目前已按年度计划满负荷运行；第五，公司积极在国内外寻找符合战略方向的并购目标，力争早日实现“十

四五”规划目标。

二、董事兼常务副总裁王文金先生介绍公司销售情况

（一）2022年第一季度公司销售情况

销量方面，公司一季度销量同比增长0.7%，产品提价幅度超过原材料价格提升幅度。

细分市场方面，公司针对目前已占据较高市场份额、具有定价权的差异化高效品种，重点培育71个“小巨人”项目，完成率高达40%；公司在新能源汽车领域与特斯拉、比亚迪、上汽、大众、蔚来等厂商均建立了全面合作关系。一季度新能源汽车用钢销量稳步增长；线材方面，缆索用钢和特焊市占率均为行业龙头，缆索用钢同比增长130%，特焊用钢同比增长14%；钢板方面，超厚齿条板、超低温压力容器的LNG储罐等材料市占率和销量均表现较好；钢管方面，公司的油气田用管、气瓶管材料以及特殊环境下的耐腐蚀用管均处于行业领先地位。

（二）国际宏观形势对产品销量的影响与应对措施

1、疫情影响和俄乌冲突对公司业务的影响

第一，国内江浙沪地区以及各地新冠疫情多点爆发导致物流受阻，产业链部分断裂，上游部分企业停工停产，下游需求不畅。乘用车和商用车行业所受影响使得汽车用棒材以及轮胎用帘线钢需求减少，导致部分产品表现不及预期。

第二，俄乌战争导致大宗商品非正常暴涨，欧美能源、原料价格大涨，出现供应缺口，为公司出口业务带来了机遇。

2、公司应对国际形势变化的措施

国际市场方面，公司始终坚持维护和客户的长期合作关系，坚定走国际化道路。公司一季度出口销量基本持平，出口销售额增长 57%。

物流方面，疫情期间公司充分发挥沿江沿海优势，在长江沿线开辟多个物流码头，有效控制物流不畅造成的影响。

协同方面，公司加强内部企业供应，按照综合成本计算内部效益，提高企业综合业绩；同时强化产品协同，合理优化排产，促进规模批量生产降低成本。

产品结构方面，公司紧贴市场，深入推进品种结构调整，以创造效益为核心组织各项工作。公司早期布局能源用钢市场，已经成为世界能源用钢的有力贡献者和生产者。当前，中信特钢是风电行业 1.2 米直径连铸圆坯的唯一供应商。公司旗下大冶特钢已获得多家国际一流油服公司的质量认证。

三、采购中心总经理黄江海先生介绍公司采购和成本控制情况

（一）2022 年第一季度公司原材料采购情况

公司积极应对市场风险，多方举措，精准分析市场，及时调整采购策略，充分发挥自身优势，降低采购成本。

第一，中信特钢充分利用集团的整合优势、协同效应和资金优势，通过规模化集中采购增强公司在供应链中的优势地位，使得一季度公司大宗原材料价格低于市场平均价格；

第二，公司充分发挥策略采购的机制优势，抢抓机遇，落实

长协计划，加强试点采购，适量增加库存，抵御外部市场风险；

第三，公司充分发挥技术优势，优化原料品种，开发新原料替代；

第四，公司充分发挥协同优势，加强与中信内部金融实体企业协同优化公司资金结构。

（二）2022 年二季度原材料市场展望

铁矿石市场方面，目前企业整体行动力不足，价格呈震荡走势，后期需重点关注螺纹钢的市场走势。

煤炭市场方面，动力煤平稳趋弱，其他焦煤仍处于资源偏紧的状态，预计价格将维持高位震荡，需持续关注煤矿生产及运输的情况。

合金市场方面，普通合金预计延续高位震荡走势，贵重合金呈高位回调趋势，需持续关注环保能耗等政策对合金市场的影响。

总体来看，原材料市场上整体较为乐观。第一，国家经济的基本面预期给予了行业和企业发展信心。第二，公司的行业地位、影响力、业绩销售研发实力一流，抗冲击的韧性强，综合竞争力强。第三，公司具备优质的供应商群体和资源保障实力，中信集团旗下澳矿提供了铁矿石精粉采购上的巨大支持。第四，公司矿石和煤炭的长协资源保障比较稳定。第五，公司策略采购、集中采购的机制优势和资金保障优势突出。第六，公司中信背景下的内部协同优势有望进一步发挥。第七，公司严格执行合规要求，对采购程序进行总风险敞口管理。第八，公司的采购销售联动以

锁定原料风险的工作机制顺利推行。

（三）疫情对采购供应市场的影响

疫情和俄乌冲突对我国经济社会的运行和全球的产业链、供应链、国际货币体系造成了较大冲击。

第一，俄乌冲突导致大宗商品大幅波动，从特钢采购的角度来看，其对我国铁矿石以及特钢供需的影响较小，对全球铁矿石价格走强有一定的刺激作用。除此之外，俄乌冲突导致进口煤供应减少，国内煤炭价格升高。且俄镍供应大幅缩减，导致国内镍价高企和特钢成本升高。

第二，三月份起疫情在我国出现快速蔓延的态势，物流运输受到比较大的影响，疫情对行业经济和供应链稳定带来了一定的冲击。在外部严峻复杂形势以及经济风险显著增多的情况下，公司一季度经营效益仍取得稳步增长。

总体来说，尽管市场波动客观存在，但公司采购团队积极应对了供应商以及供应链市场的挑战，为特钢经营与效益提供有力的支撑。

四、总裁助理、研究院院长许晓红先生介绍技术研发和产品质量情况

生产技术方面，公司投入大量资源研究超纯净、长寿命、高强度、耐腐蚀的特殊钢材料，已成功研制出超纯净轴承钢，可应用于新能源行业、家电行业等，促进人民生活品质提高和支持国家“一带一路”建设；材料创新方面，公司结合下游企业需求进

行研发，在清洁能源方面成功研制直径 1.2 米规格大圆坯，成为世界首创；进口替代方面，公司加速新产品研发，努力攻克世界级技术课题；绿色制造方面，公司的产品目前已可应用于太阳能切割丝、水电以及其他清洁能源领域。

第二部分：问答环节

一、公司采购矿石、煤焦降本情况如何？

答：铁矿石采购方面，公司通过加强内部资源协同降低成本。中信集团旗下澳矿能够稳定向公司提供高性价比的矿砂原料，形成材料成本上的内部协同，同时公司通过把握市场策略采购，公司矿砂成本均低于同期市场的矿砂指数。煤炭采购方面，公司和国内部分大型矿务局签订了长协供货协议，有效控制了煤炭和焦炭的采购成本。一季度公司煤炭长协的执行的比例较高。展望二季度及未来，公司的长协价格优势将长期维持。

二、公司预计下游汽车行业何时恢复？对于汽车用钢下滑公司如何应对？

答：汽车作为核心产业对国民经济影响较大。国内疫情散点爆发影响江浙沪地区重要汽车生产基地生产，对中国汽车行业造成较大冲击。目前来看，汽车产业的全面复工有望在二季度末实现。面对汽车钢需求量有所下降的情况，公司转向利用六大品种优势，提高新能源行业、出口相关产品销量。

三、当前疫情较为严重，对制造业影响较大，公司维持销售业绩的措施有哪些？国家出口退税的政策如何？

答：公司注重稳定可持续发展，和大量客户签订了长期合作协议；地理位置上，公司在各生产基地周边地区形成了良好的销售网络；产品结构上，汽车行业对公司整体影响有限，公司产品结构多元化形成互补，其他部分产品以及出口的需求仍然保持上升。

基于当前形势，国家短期出台鼓励出口政策的可能性不高，但由于特钢的高端产品属性且科技含量较高，目前正处于争取特殊鼓励政策的进程当中。

四、国家发改委提出减少粗钢产量对公司会产生什么影响？

答：国家发改委和工信部关于 2022 年粗钢产量减少的工作核心是要确保实现 2022 年全国粗钢产量同比下降，但也明确提出要坚持突出重点、区分情况、有保有压、避免一刀切，工作重点是要压减环保绩效水平差、能耗高、艺装备水平相对落后的粗钢产量。公司旗下主要子公司主要工艺装备处于国内先进水平，环保排放基本达到超低排放的水平，主要能耗指标逐年下降，且是中国钢铁工业协会树立的“心无旁骛深耕特钢主业”的典型企业，并号召“高质量发展开新局，从学习中信特钢开始”。公司研制产品以及下游行业大部分是国家支持发展的新兴材料企业，公司认为工信部提出 2022 年产量平控将会重点对一些落后的粗钢产能、对应下游产能过程的粗钢产能进行控制，鼓励行业龙头做大

做强，目前公司依然坚定维持着原定的全年产销量总目标。

五、天津钢管减亏具体情况？公司整体毛利情况及展望？

答：天津钢管业绩改善的主要影响因素是产销量的增加和产品售价的增长，天津钢管 2022 年整体转亏为盈的目标不会改变。

从一季度来看，公司毛利保持稳定。公司与下游客户保持长期战略合作伙伴关系的关系，合同价格较为稳定。

从二季度来看，虽然上游原材料市场和下游需求市场仍然存在一定波动，但公司下游客户和定价体系都较为稳定。

六、疫情对财务指标由会产生一定影响？

答：当前疫情期间，公司部分客户受内部付款流程业务办理限制，公司应收款有所增加，比如部分企业尽管资金充裕但资金流转受工作人员居家办公、单据流转受限而无法进账，从而造成公司回款滞后的情况。公司大部分客户为行业领先企业，优质且长期可信赖，目前公司回款处于可控范围之内。

七、从产品布局上来讲，未来公司哪些产品的市场空间更大？

公司的增长空间在哪里？行业天花板何时来临？

答：公司目前产品的第一品牌是轴承钢，第二品牌是汽车用钢，第三品牌是能源用钢，目前公司能源用钢贡献收益增长较快。

从市场空间来说，未来高端设备的制造升级以及进口替代的提升将会带来超过百亿级的市场，高端特钢未来市场需求空间较大。

从市场规划来看，公司目前正着手开发未来清洁能源市场，

包括风能、太阳能、核电、氢能源市场等。

从增长空间来看，第一，公司将持续推进产销量的增长，今年争取计划达到 1500-1600 万吨的产销量规模，“十四五”期间计划产销量达到 2000 万吨；在产销量的增长来源上，公司将持续推进外延式收购兼并。第二，公司将不断优化产品结构，继续深入挖潜内部降本效益，由于公司对产品质量把关较严，成本相对于同行较高，目前公司已将高成本的科学合理压降作为重要攻关项目，未来成本压降将仍有空间。

从行业发展的需求看，发达国家特钢占本国钢材的比例超过 25%，中国目前占比不到 10%，具有巨大的发展空间，因此行业发展还远没有到达天花板。中国的高端制造业和特钢正处于发展阶段，在未来 5-10 年内需求量以及对特钢的品质要求将不断提升，足以支撑公司“十四五”期间产销量增长规模。

八、从吨钢毛利或者吨钢净利的单位口径看，能源用钢和出口是否可以对冲汽车用钢的下滑？

答：近期，公司能源用钢和出口订单大幅增长，较好的对冲了汽车用钢的下滑。近日，上海地区的汽车生产基地陆续开始复工，汽车用钢需求逐渐回暖。

九、收购悬架公司的具体情况如何？

答：公司收购的悬架公司体量相对较小，主要业务是利用弹簧扁钢制作悬架系统，并将系统应用于商用车、装备车辆等，未来部分乘用车也会涉及。

从行业角度来看，悬架系统行业本身较为分散。在一季度商用车行业低迷导致悬挂系统行业效益较差的背景下，公司抓住行业低点进行整合，未来预计将成为市场主导性企业，与相关同行取得协同效应。

从战略角度来看，悬架为弹簧扁钢的下游，公司收购悬架公司能够帮助公司拓展更大悬架市场份额，获得更大的市场主导权，从而为未来公司扁钢销售及悬架销售抢占市场创造条件。

十、出口业务方面，公司产品与海外同类产品相比，出口价格如何？公司出口业务未来的目标是多少？

答：公司子公司湖北新冶钢特种钢管有限公司是国内唯一一家出口欧美无缝钢管享受无反倾销税的企业。疫情期间，公司始终与国外客户保持频繁、稳定的来往，建立了良好的关系，国外客户对公司认可度较高。目前公司同类产品内销与出口仍存在一定差距，公司下阶段目标是持续提升出口效益。

国外受到疫情影响，出口产品的价格比国内要高，公司实施国际化战略能实现公司产品的量价齐升，因此今年公司的国贸业务有望取得良好业绩。目前产品出口的盈利效益高于国内，但考虑到公司长远的战略和不稳定的国际物流情况，公司将统筹国内外两个市场的整体订单，实现综合效益的最大化。目前公司主要订单来源是传统客户及高端客户，出口业务的市场空间很大，未来公司在出口份额上力争达到 15%~20%。

十一、从 4 月以来新接的订单情况如何？

答：虽然目前钢铁行业形势不及往日，但公司与同行相比最大的优势就是弱周期的持续稳定性。因为公司的商业定价模式是基于季度和月度的架构，着眼于长期稳定的合作，公司与各行业领先的公司一直保持长期稳定的合作关系。4 月份的部分订单受到疫情影响，主要原因是下游汽车行业需求下滑，但公司已通过产品结构的多元化积极从其他下游行业补齐缺口。

十二、俄乌战争对于欧洲总体的供需格局有所影响，能否带动公司的出口业务？上海疫情对公司出口业务是否有影响，何时能够恢复？

答：俄乌战争对公司的影响整体来讲是利大于弊。从弊端来说，俄乌战争带动了以镍为核心的大宗原材料的涨价，在成本端带来一定影响。从利好方面来说，俄罗斯和乌克兰是欧洲钢铁制造的中心，开战后被迫中断了钢铁供应。美国目前钢材紧缺，欧洲废钢附加费大幅上涨，欧美的钢铁价格和成本远高于中国。因此现阶段对于公司来说是提升出口业务机遇期，目前公司在欧洲的出口产品量价齐升。

上海解封时间难以预测，目前公司是唯一一家与中海运有战略合作关系的特钢企业，同时公司开辟了宁波、天津、青岛等地的港口业务。公司采取在常熟、张家港、太仓等港口直接完成集装箱装箱工作的方式，尽量减少物流中转。未来公司将持续进行物流改革，保障后续订单能够及时交货。

十三、长远来看，“三高一特”整体的预期产能和营收目标

是多少？

答：公司“三高一特”虽然发展速度较快，但目前仍是公司短板，公司希望通过五年的努力将其发展至行业领先。公司会持续保持强投入，攻克高端模具、高温合金等产品的核心技术难题，提升产能，提高生产效率。

十四、公司采购的原材料镉、镍等有色金属涨价对公司成本有什么影响，如何去对冲成本？

答：受到俄乌冲突影响最大的原材料是镍。公司采购的镍主要是以镍板为主。采购来源以国内的金川镍为主，俄镍为辅。

在俄乌冲突发生前，公司镍板的库存处于高位，这是一个有利条件。俄乌冲突爆发后，公司通过金川镍的增量采购和技术创新协同，使用镍铁代替镍板，控制成本。在价格回调的过程中，公司通过择机采购等途径有效地化解了风险。目前原材料保障供应充足，成本受控，对公司生产成本影响较小。

公司在行业具有较高的信誉和地位，客户能够接受原材料涨价的影响，因此公司可有效向下游传导成本压力，原材料的上涨对公司整体效益影响不大。

十五、公司对于未来二季度和第三季度的综合价格预期是怎样的？公司目前订单的排产情况？

答：价格方面，公司将依托与客户形成的长期战略合作伙伴关系，力争保持价格体系的基本稳定。

订单排产方面，公司稳定高效的排产和及时的交货是公司竞

	争力的体现，也是公司相对于其他钢铁企业特有的优势，目前公司订单排产情况良好。
附件清单 (如有)	无
日期	2022年4月28日