

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：2022-009

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	台湾凯基投信 台湾凯基证券 台湾凯基证券 台湾华南证券 台湾中央再保险	王允中 杨 汉 石谨纶 林真安 张永祥
时间	2022年7月13日 14:00-15:00	
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	董事会秘书 证券事务代表 证券事务专员 投资者关系主管	王海勇 杜 鹤 周 晟 张茹菁
投资者关系活动主要内容	1. 公司近期生产经营情况如何？ 回复：二季度以来，公司努力克服疫情扩散导致物流运输受阻、下游行业需求不足等不利因素，密切关注原料市场，认真分	

<p>内容介绍</p>	<p>析研判市场形势，充分发挥各板块协同效应和复合产线的灵活性，根据下游部分行业需求有所弱化的情况，及时调整品种结构，利用六大品种优势，提高新能源行业、出口相关产品销量应对下游需求变化带来的下行压力。目前，公司保持平稳有序的生产经营，订单情况良好，产销平衡。公司力争保持全年经营目标不变，取得优于同行的业绩。</p> <p style="text-align: center;">2. 公司的核心竞争力与优势体现在哪几个方面？</p> <p>回复：一是区别于普钢，特钢行业技术壁垒较高，客户对产品的认证周期较长。公司深耕特钢主业多年，我们提供高度定制化的服务和先期介入的营销模式，与大量用户尤其是下游行业龙头客户保持了长期战略合作协议，高度贴合市场需求，订单稳定可持续。</p> <p>二是高效的统一平台协同营销和严格的成本管控，集团化高度集中的销售、采购、生产大协同管理模式能够发挥出最大规模效应。严格管控成本，多举措降本增效，通过采购降本、工艺降本、管理降本等多种路径消化了成本大幅上涨等不利因素；通过增量创效实现效益稳定增长。</p> <p>三是公司具备“三位一体”的企业基因特质，第一是央企背景，实控人是中信集团，大股东实力雄厚；第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；第三是“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。</p>
-------------	--

四是公司心无旁骛深耕特钢主业。当前，发展战略性新兴产业已被国家列为转变发展模式的主要举措，而高品质特殊钢是发展战略性新兴产业、核心基础产业以及先进制造业的关键基础材料。随着我国工业化深入和装备制造向高端化升级，“十四五”期间，高品质、高性能、定制化特钢产品市场将保持稳定增长。

3. 公司是否考虑在海外并购？

回复：海外并购是公司成为国际化、全球化特钢企业的重要举措。在海外方面，公司一直密切关注国际市场的并购时机，综合评估国外建立特钢生产基地的可行性，旨在拓宽公司的营销渠道和进一步提升国际影响力。

4. 公司向下游的议价能力如何？

回复：在多年的发展过程中，公司不断完善客户服务体系、创新客户服务模式，与国内外一大批头部企业建立了紧密的战略合作关系，同时公司通过了大量的二方和三方认证，公司产品绝大部分是定制化产品，客户与公司合作的粘性很高。公司与客户按年度商定定价模式，协商产品基价后再根据季度或月度钢铁市场和原材料市场行情以及公司价格政策确定最终价格。在涨价的过程中，公司追求与客户进行可持续、稳定的战略合作发展关系。同时，公司的下游行业分布广泛，在经济发生波动时能够与抗风险能力较强的高端群体客户共同抵御市场波动，维持稳定的毛利。

**5. 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？**

	<p>回复：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。据 Wind 数据统计，2021 年我国特钢进口量 604.07 万吨、进口金额 101.58 亿美元，国内高端特钢进口替代日趋迫切，进口替代空间依然广阔。从市场规划来看，公司目前大力拓展未来清洁能源市场，包括风能、太阳能、核电、氢能源市场等。从增长空间来看，第一，公司将通过内生增长和外延并购的方式，持续推进产销量的增长，今年争取计划达到 1600 万吨左右的产销量规模，“十四五”期间计划产销量达到 2000 万吨。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，未来成本压降仍有空间。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。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 7 月 15 日