

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：2022-012

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	<p>中信特钢 2022 年三季度投资者交流会</p> <p>参与单位：中信证券、中金公司、东方证券、华创证券、华泰证券、长江证券、天风证券、中泰证券、光大证券、广发证券、国泰君安、海通证券、民生证券、东兴证券、申万宏源、国信证券、博时基金、申银万国、中信建投、工银瑞信、爱心人寿、星石投资、贝莱德基金、财通基金、淡水泉、东方财富、方圆投资、蜂巢基金、富国基金、广发基金、国泰财险、合众资管、冲和投资、弘康人寿、迪策投资、华富基金、华宝基金、汇丰晋信、瑞华投资、华夏久盈、南方基金、平安养老、平安理财、群益证券、百济投资、光大资管、懿坤资管、施罗德集团、太平洋资管、兴证全球基金、易方达基金、长城财富、浙商证券、巽升资管、中信资本等机构共约 130 人。</p>
时间	2022 年 10 月 25 日 16:30-18:00
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、常务副总裁 王文金 总会计师 倪幼美 董事会秘书 王海勇

	<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>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>第一部分：董事会秘书王海勇先生介绍公司 2022 年第三季度经营情况</p> <p>一、2022 年三季度公司经营情况</p> <p>2022 年前三季度公司保持满负荷生产，入库坯材同比增长了 6.15%；销量达 1141 万吨，同比增长了 2.61%，其中出口 122.16 万吨，同比增长 13.45%。整体吨钢销售均价同比增长 2.50%，销售利润率同比下降 0.65%。</p> <p>前三季度公司累计实现营业收入 755.11 亿元，同比增长 0.73%。归母净利润方面，2022 年前三季度实现净利润 55.43 亿元，同比下降 6.51%；公司产品毛利率为 15.30%，同比约下降 1%。一是因为下游行业高端市场需求收缩，公司承接了部分市场化定价的产品支撑产量，公司产品结构有所弱化；二是因为公司旗下青岛特钢二季度开始逐步调试投产，公司在二季度铁矿价格高位时作了增量储备，但这是一个阶段性因素，目前基本已消化完毕；三是公司前三季度的研发投入比去年同期增长较多，主要用于卡脖子、以产顶进等高端产品的研发，为未来抢占高端市场做好充分准备。</p> <p>财务方面，年初至报告期末经营活动产生的现金流量净额增加 80.14%，公司逐步有效消化存货和应收项目，经营性净现金流有所提</p>

升。销售、管理两项期间费用同比分别下降了 22.20%、1.56%；受可转债发行的影响，财务费用有了一定幅度的增加。从资产负债率来看，三季度末公司负债率为 61.28%，较年初有所改善；流动比率、速动比率也有较大改善，目前公司流动性及风险抵御能力有所加强，为公司下一步收购兼并外延式扩张提供了比较好的基础。

二、2022 年三季度主要成绩和亮点

1. 出口方面：前三季度公司出口量同比去年增加 13.45%，出口营业收入同比增加 46%，平均毛利环比持续增长，涨幅超过 40%，为公司的效益作出了积极贡献。

2. 行业应用方面：从销量变化来看，前三季度主要下降的是轴承行业和汽车行业，与去年同期相比，分别下滑了将近 14%和 6%。但是公司能源用钢增加了 70 多万吨，同比增长了 32.9%，公司产品向电力行业、石化行业、矿用行业、海洋平台等能源细分行业的销量同比分增长了 24.5%、47.4%、21.6%和 72.8%，较好地平衡了行业景气度变化带来的影响。

3. 技术研发方面：公司保持研发投入强度，前三季度研发费用同比增长 21.19%。公司前三季度累计获得授权专利 221 项，累计获得省部级以上科技奖项 5 项，完成新产品销量 190 万吨。在能源行业，公司子公司兴澄特钢生产的 9Ni 钢板成功应用于全球最大液化天然气储罐；公司子公司大冶特钢产轴承钢应用于国内首套 16 兆瓦平台风电主轴轴承，实现特高功率风机关键部件国产化和替代进口，助力未来风电大型化和海洋化发展。

4. 两高一特方面：前三季度两高一特产品同比增长 50%，在高

温/耐蚀合金方面取得实质性突破，新增多个双流水和供应商序列。超高强度钢销量同比增长 80%，成为国内第二家载人防务飞机起落架材料供应商。特种不锈钢方面，公司获得中国航天科技集团供应商扩项认证，产品销量同比增长 23%。

5. 重点项目方面：（1）青岛特钢续建项目调试投产顺利，生产能力和产品质量都得到验证，但由于当前市场环境严峻，青岛特钢续建项目的产能发挥比原计划相对滞后。（2）大冶特钢特冶锻造二期项目正积极推进中，新建的自耗炉、电渣炉、真空感应炉将陆续在年内完成后逐步投入运行。

6. 对外投资方面：（1）2022 年公司参股的天津钢管生产经营持续向好，效益明显改善，产品结构不断优化，1-9 月份同比减亏 62%，特别是 5 月份以来持续保持盈利，有望继续保持向好势头；并且天津钢管出口量继续保持国内第一，出口同比增长 54%。（2）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。

三、未来展望

三季度公司经营虽然受到行业整体景气度的影响，但公司在行业景气低点仍能取得行业领先的业绩，充分体现了公司的核心竞争力和弱周期属性。四季度经营环境会逐步改善。

随着国家相关经济政策的落地落实，国内高端制造业持续升级以及进口替代的迫切需求，我们认为国内特钢需求仍有较为广阔的增长空间，公司仍然坚定看好自身发展前景。

当前，立足自身发展，公司四季度将持续发力，一是瞄准 1550

万吨到 1600 万吨产销量目标不变，力争完成；二是尽快推动青岛特钢续建项目达产达效。

第二部分：问答环节

一、公司“两高一特”的发展情况如何？

“两高一特”产品是公司的重点发展板块，公司策划实施了 30 余个“两高一特”重点新产品预研项目，均取得阶段性重大进展和阶段性成果。总体，前三季度“两高一特”产品同比增长 50%，其中超高强度钢同比增长 80%，特种不锈钢同比增长 23%。公司“三高一特”产品体系优化升级项目二期主体装备将于年内完成建设，预计明年会持续保持较高的增长。公司希望通过五年的努力将“两高一特”产品发展至行业一流。公司会持续保持强投入，攻克核心技术难题，提升产能，提高产品质量标准。

二、公司十四五并购的目标？如何选择并购标的？

根据公司十四五规划，中信特钢坚持以内生增长和外延发展相结合，力争在 2025 年实现 2000 万吨整体规模。当前时期，是行业的低谷期，是行业并购的一个机遇期，公司将积极参与上下游资源的整合，公司将在当前这个行业相对低谷的时候，抓住机遇，加快并购的步伐，抓住一切机会把自己做大做强，广泛参与行业布局，以资本为纽带，打造安全可控并创造价值的供应链、金融链、服务链，构建一个优质的“资本+制造+服务”的特钢产业链生态圈。同时将积极稳妥推进国际化发展，在产业链与客户端，寻求多元海外合作模式，提升公司科技创新能力与全球品牌影响力。

公司专注特钢领域，选择的标的几个因素一是看是否符合公司

的战略；二是并购的标的是否聚焦特钢主业，是否与公司能形成协同效应，实现 1+1>2 的效果；三是能否进一步提升公司在细分领域的话语权；四是综合评估投资回报。整体来讲，公司并购会综合考量筛选，谨慎选择，力求延续公司以往并购一家成功一家的战果。

三、请问公司四季度下游需求？成本端展望？

四季度，汽车用钢需求有所好转，同步带动产业链上包括轴承、齿轮、传动轴等一系列行业的特钢需求，呈现增量态势。公司在汽车用钢行业是头部企业，将紧抓中高端汽车和新能源车对高标准、高性能特钢材料的增长需求，进一步牢固公司汽车用钢的优势。能源用钢方面，预计未来在石化、天然气、煤机等能源行业会保持较好的增长，风能、太阳能、核电、氢能源等市场将保持一段时间的景气，重点在风电行业发力。从风电行业来看，公司所生产的特殊钢材料主要应用于风电轴承、偏航变浆、风电法兰、主轴风电用钢球、风电钢板、风电塔基螺栓及风电齿轮箱中的关键零部件材料等，基本实现全覆盖，且在风电行业市场占有率领先。风电机组大型化和海洋风电是发展趋势，将会提升对特殊钢材料品质的标准要求，公司在这些领域的竞争优势明显，超前布局，有利于公司品种档次的提升和结构的优化。

原材料端，四季度煤炭和合金可能还会处于高位震荡区间。针对原材料的价格波动的情况，公司采购将加强风险敞口管理、强化物流优势、优化采购半径等措施，控制采购成本。

四、公司出口产品情况？出口地区分布如何？公司出口的钢管受到欧美反倾销的影响有多大？

公司所生产的钢管、大口径无缝钢管、轴承钢、高端汽车用钢、海洋系泊链、矿用链钢、能源用钢等有着较好的出口，前三季度公司出口量同比去年增加 16%，出口营业收入同比增加 46%，销售价格有较大涨幅，平均毛利环比持续增长，涨幅超过 40%。

公司产品远销韩国、欧洲、日本、巴西、印度、东南亚等 60 多个国家和地区，获得众多客户的青睐。公司主要产品为中高端产品，欧洲、北美和东南亚是公司出口的主要区域。公司高度重视海外市场，始终与客户保持长期战略合作伙伴关系，培养外贸业务人才，坚持以最优品质和最优服务赢得用户信任，敏锐把握用户趋势、纵深发展用户需求。

公司子公司大冶特钢与欧盟经过 8 年的反倾销诉讼，最终取得了胜利，是全国唯一一家出口钢管到欧洲无反倾销税的特钢企业，因此，公司的无缝钢管出口具有优势。

五、当前一些优钢企业想转特钢，会对公司有什么样的影响？

当前钢铁行业形势不好，部分普钢、优钢企业想转特钢是正常，历史上也不是第一次。客观来讲，当前的行业环境下，每个企业都要寻找新市场、新盈利方向，各自寻求生存之路，普钢、优钢企业转向生产一些低端特钢对特钢的下游市场会有影响，但这种影响是有限的。公司已经经历过很多次这种环境，公司也有多种的应对方式。总的来说，现在的市场环境是更有利于公司体现出我们的竞争优势的。

六、下游制造业客户库存是否降到低位？四季度是否能进入主动补库存阶段？

展望四季度，公司下游行业的需求有复苏，汽车用钢、机械工程用钢等都有改善。尤其是风电、海洋风电、石化能源、电力行业等能源行业，今年一直保持相对旺盛需求；新能源汽车也在快速发展，机械行业未下滑保持相对稳定。综合来讲，我们判断四季度的下游整体需求会好于三季度。

七、公司生产的高压锅炉管是碳锰钢还是合金钢，或者是不锈钢管的？

公司生产的高压锅炉管主要是合金钢管，并且生产 P91、P92 等超超临界的高压锅炉管，与国内主要如哈锅、上锅等主要锅炉厂有紧密的合作关系。

附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 10 月 27 日