

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： 2023-

001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	2022 年年度网上业绩说明会采用网络远程直播的方式进行，面向全体投资者。
时间	2023 年 3 月 20 日 15:00-17:00
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 董事兼常务副总裁王文金先生 总会计师倪幼美女士 证券事务代表杜鹤先生
投资者关系活动主要内容	第一部分：管理层介绍公司 2022 年经营情况、公司发展战略及规划 一、董事长钱刚先生致辞 2022 年，中国钢铁行业面临着需求收缩、成本高企等方面的困难和挑战，钢铁行业呈现量缩、价跌、利减的运行态势。根据国家统计局的数

<p>内容介绍</p>	<p>据，2022 年全国累计生产粗钢 10.13 亿吨，同比下降 2.1%。中钢协重点统计会员钢铁企业实现营业收入 65,875 亿元，同比下降 6.35%；实现利润总额 982 亿元，同比下降 72.27%。我们经历了比 2021 年更为复杂更为严峻的外部环境和急剧变化的行业形势。</p> <p>2022 年，中信特钢在拓展海内外市场、调整产品结构、探索关键核心技术、升级智能制造、优化企业管理机制等方面持续创新、突破并取得进展，积极应对来自外部的不确定性，实现营业收入 983.45 亿元，同比基本保持稳定。实现归属于上市公司股东的净利润 71.05 亿元；每股收益 1.41 元，有效地抵御了市场行业的波动，彰显了中信特钢的经营韧性。</p> <p>中信特钢的一大竞争优势就是具有一定的抗周期能力，在行业形势大好的时候，公司能高质量健康发展，专注特钢主业，不随波逐流；在行业形势困难的时期，公司能找准机遇，产销研协同联动，迎难而上。2022 年，中信特钢全年完成销量 1,518 万吨，同比增长 4.43%。其中，出口销量突破 150 万吨，同比大幅增长 20.83%，吨钢毛利创历史新高。从产品结构来看，能源用钢成为继轴承钢、汽车用钢之后的第三大拳头产品，销量突破 400 万吨，同比增长 36.8%。我们还有 70 余个重点开发的“小巨人”项目，今年完成总销量突破 500 万吨，进一步拓宽了下游应用领域。2022 年，公司研发投入占比达到 3.9%，投入金额同比增长 10%，获得授权专利 354 项，同比增长 13%。公司持续坚持需求导向，利用自身完善的科研体系来实现产品结构的多元化以及技术创新的延伸性。公司承担多项国家重点科技攻关项目，包括“鲲龙”AG600 主承重构件、16 兆瓦平台风电主轴承材料等，助力国家重大装备升级；拓展了如克罗地亚佩列沙茨大桥和卡塔尔教育城体育场的钢板等国际项目，加强了品牌国际知名度；策划实施了 30 余个“三高一特”重点新产品预研项目，着力</p>
-------------	---

未来发展。

2022年，公司在外延发展上也有斩获，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，焕发了新的活力。公司于2023年1月进一步竞得了上海中特泰富钢管有限公司60%股权，取得了天津钢管控股权。

目前，中信特钢已拥有约500万吨的特种无缝钢管生产能力，拥有约800万吨的特种钢棒材生产能力，拥有超400万吨的特种钢线材生产能力，规模上进一步提升，进入了一个新的发展阶段。

2023年以来，宏观经济逐步复苏，行业需求逐渐修复。特别是3月5日习近平总书记参加十四届全国人大一次会议江苏代表团审议时强调，高质量发展是全面建设社会主义现代化国家的首要任务，要坚持把发展经济的着力点放在实体经济上，深入推进新型工业化，强化产业基础再造和重大技术装备攻关，推动制造业高端化、智能化、绿色化发展。这更加坚定了企业发展的信心。随着我国产业结构调整进一步深入，制造业的转型升级以及高端制造业的提速发展，预计高端装备制造、汽车、绿色能源、国防航空航天等行业仍将保持增长态势，特钢需求量仍将有所增长。另一方面，加大自主创新替代进口、解决“卡脖子”材料也提供了极大的增量空间。

2023年，公司仍将继续聚焦做精做强特钢主业，围绕国家重大战略、集团“十四五”规划，全面构建体系化全局性科技发展新格局：一是通过持续的技术研发创新和技术管理创新，强化基础研究与应用研究融通发展，推进项目产品技术产业化应用；二是持续攻坚智改数转、高标准创建全球“灯塔工厂”，对标世界一流，用先进技术和理念为企业的高质量发展增添动能；三是加大知识产权保护执法力度，健全科技人才自主培养体系，为企业高质量发展蓄积新动能新优势。

同时，中信特钢坚持内生增长和外延发展相结合，仍将不断完善布局，密切关注海内外收购兼并机会，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。

秉承着持续回馈投资者的理念，公司推出了分红总金额占净利润比例近 50%的利润分配方案，一方面考虑公司稳健发展，一方面也表达公司管理层对未来公司发展的坚定信心。未来公司仍将继续努力实施稳健的分红策略，回馈广大的投资者。

二、董事兼常务副总裁王文金先生介绍公司 2022 年经营情况及未来展望

(一)2022 年公司经营状况

2022 年全球经济进一步放缓，地缘政治冲突不断冲击，整个钢铁行业在供强需弱的背景下长期处于“高成本、低利润”局面。中信特钢广大员工在董事会带领下，紧紧围绕特钢集团“六六三”发展战略，践行“十个特钢”，坚持稳字当头、稳中求进的工作总基调，以经营效益为中心，有效地应对了多种挑战，抵御了风险，在整个钢铁行业大势下滑的不利局面下，公司跑赢了行业大势，稳住了全年的经营形势。

(二)2022 年公司经营亮点回顾

1、跑赢大势，引领行业，彰显卓越发展韧性

2022 年，我国钢铁工业“黄金十年”结束，行业逐渐步入“寒冬”，钢铁消费下降。据中钢协统计数据，2022 年重点统计会员钢铁企业营业收入同比下降 6.35%，利润总额同比下降 72.27%。中信特钢归母净利润下降了 8.64%。在此背景下，中信特钢全年产销量再创新高，盈利能力也维持了行业领先水准，根据中钢协的数据统计，公司累计利润总额排名行业第四，充分体现出我们的抗周期特点和发展韧性。

2、洞察机遇，拓展市场，销量突破再创新高

中信特钢积极应对市场变化，产销研协同联动，全年完成销量 1518 万吨，同比增长 4.43%，月最高销量达 142 万吨，创历史新高。中信特钢再获中国钢铁企业竞争力 A+评级，荣获“2022 钢铁行业全球影响力品牌”，旗下 6 家企业荣登 2022 年度中国钢铁品牌榜。

国内市场方面，中信特钢根据市场变化迅速转变思路，抢抓风电行业高速发展契机，加大第三品牌能源用钢的市场开发，实现销量突破 400 万吨，同比增长 36.8%。70 余个重点开发的“小巨人”项目全年完成总销量突破 500 万吨，较去年同期销量增长 8%。国际市场方面，中信特钢紧抓海外能源危机和供应链调整的机遇期，精准营销，实现外贸出口突破 150 万吨，同比增长 20.83%，吨钢平均毛利同比增长 88%，创历史新高。

棒材方面，连铸圆坯销量同比增长 53%。风电用钢发展势头良好，风电齿轮用钢完成销量同比增长 89%；风电轴承钢销量同比增长 26%；滚珠丝杠销量同比增长 47%。其他棒材产品也取得明显进步，如铁路轴承钢完成同比增长 71%，通过 NTN 铁路用钢技术标准，实现量价双赢；国之重器盾构机用钢实现量产。线材方面，胎圈帘线同比增长 11%，市场占有率 45%，稳居国内第一；特种焊丝销量同比增涨 23%，市场占有率 60%；高强度桥梁缆索同比增长 117%。钢板方面，LNG 储罐用板成功入围多个国家重点项目，全年销量稳步增长；超高强钢大幅增长，市占率国内领先。钢管方面，中信特钢抢抓石油行业复苏机遇，成为“三桶油”重要供应商。特冶锻造方面，“两高一特”销量同比增长 63%，其中高强钢突破 1.2 万吨，同比增长实现翻番，航天发动机壳体用钢市场占有率达到 49%，特种不锈钢增幅 18%，高温、耐蚀合金增幅 30%。

3、立足主业，科创引领，关键技术成果斐然

坚持科创强企，技术成就享誉海内

2022年，中信特钢研发投入占比达到3.9%，获得授权专利354项，同比增长13%。承担省部级以上项目11项，其中兴澄特钢成功立项国家“十四五”重点研发计划2项；获得省部级以上科技奖项8项，兴澄特钢牵头的《超大规格高品质能源用钢板高效低耗制造技术创新及应用》获得冶金科学技术一等奖；参与制修订并发布的国家、行业标准18项；年度新增4个省部级资质创新平台。兴澄特钢荣获“中国工业大奖”，获评“江苏省创新型领军企业培育行动入库企业”；大冶特钢荣获“2022中国卓越钢铁企业品牌”和“国家知识产权示范企业”称号。

心怀国之大者，“卡脖子”项目突破攻关

中信特钢全年在研“卡脖子”项目20余个，年度内结题10项。高速铁路用轴承钢通过中车集团国产化项目的各项检测和验收，成为国内首家特钢材料供应企业。新能源汽车紧固件用钢研发成功，有望替代进口材料。航空轴承钢M50及52100首次获得SKF的认证许可。海洋工程用大线能量焊接用钢板解决了焊接工艺稳定性问题。大型海工装备用高强度易焊接无缝钢管得到行业领先企业、权威检测机构的认可，已实现批量供货。

瞄准增量市场，原创研发有序推进

兴澄特钢超大规格1000—1200毫米圆坯批量供货，国际领先；177.8毫米厚齿条钢板、180毫米厚临氢铬钼钢板填补国内空白；开发新型14.9级贝氏体高强度紧固件用钢替代日本进口。大冶特钢国际民用航空用钢市场开发大幅增长，海工管开发连续取得多个项目订单，实现了跨越式发展。青岛特钢成功开发 Φ 5mm系列1960MPa级桥梁缆索用热轧盘条，突破风冷工艺盘条强度极限，在线盐浴线实现批量化生产。靖江特钢自主研发特殊气密封螺纹扣型成功取得中石化文24储气库项目全部技术套

管订单。浙江钢管 P92 高压锅炉管首次供货国内锅炉管和国内管件市场，核电用管、管线管和高强度油缸管均实现市场应用。

4、绿色制造，数智赋能，特钢产业提档升级

中信特钢向全球发布了《低碳可持续发展路线图》，牵头编制中国特色特钢产品种类规则(PCR)。2022年，顺利完成大冶特钢全国首例“氢能加热炉”项目终审；青岛特钢“低碳氢能及钢化联合”和铜陵特材“低碳氢能”项目有序推进，公司在氢能、低碳项目方面已走到同行前面。公司还承担了中信集团“十四五”重大科技创新项目“清洁能源用钢与国防新材料创新与应用工程”；兴澄特钢压力容器用钢板荣获工信部“绿色设计产品”称号；大冶特钢获舍弗勒“可持续发展”最佳供应商奖，也是唯一获此殊荣的供应商，说明认可了公司在低碳、可持续方面的成绩。

中信特钢积极落实“数智引领”战略，以“协同共建”为重要抓手，坚定不移地推进灯塔工厂建设，助推特钢高质量协同发展。2022年，“财务共享服务中心”全面上线运行，产业互联网平台“管通天下”“特钢云商”项目稳步推进。兴澄特钢完成特钢行业首个全流程“铁钢轧一体化”数字孪生工厂建设，成功亮相2022年世界人工智能大会；“高品质特殊钢智能轧制过程控制系统创新应用”项目获金砖国家工业创新大赛智能制造三等奖；“钢资产流转的全过程数字化平台”获全国首个区块链信息服务备案钢铁企业。大冶特钢460钢管集控及精益数字化平台上线投用，在国内首次实现钢管机组现场无人轧钢、轧线全过程物料跟踪、生产工艺数据匹配到每支钢管，获工信部“2022年度智能制造试点示范行动”。青岛特钢优特钢高速线材获评工信部“智能工厂”；“高速优特钢线材智能立体仓库项目”获评2022年钢铁行业智能制造优秀解决方案。铜陵特材焦化数智中心全面投用，深度融合大数据智能算法和工艺机理打造的炼焦智能工厂荣获省级智能工厂。对于上述工业互联网技术，为

促进对未来发展项目的积极影响，公司全面采用推广并将持续进行相应投入。

5、降本增效，提升管理，创建世界一流

2022年，中信特钢进一步完善协同机制、整合协同资源、创新协同模式，凝聚发展合力，统一“优势互补、协同创效”的全局思维，持续深化“开源节流、降本增效”工作。

2022年4月15日，公司公开发行50亿元可转换公司债券顺利上市，为公司的“三高一特”注入新动力。在2021年初取得天津钢管经营权的情况下，于2023年1月成功竞得上电钢管60%股权，取得天津钢管控股权。由此，中信特钢已拥有500万吨的无缝钢管产能，成为全球规模最大的无缝钢管生产企业。2022年天津钢管大幅减亏，从去年5月份起开始持续盈利，2022年销售增长3.3%，毛利率增长5.4%，其出口创造新高，同比增长了57%，创历史纪录。天津钢管在消化大量减利因素情况下实现业绩稳定增长。

(三)2023年公司经营计划

在“十四五”期间，中信特钢将继续围绕“高质量发展”这根主线，推进各项工作，2023年主要紧扣“十四五”规划，践行“六六三”战略和“1112”发展目标，以经营效益为核心，依托优势，着力打造“产品卓越、品牌卓著、创新领先、治理现代”的世界一流特钢企业，释放创新动能，增强核心竞争力。

结合实际情况，2023年主要生产经营计划是：外部销售总量1,771万吨，其中出口销量230万吨。

1、持续优化产业布局，为争创一流企业提供核心品牌竞争力

坚持品牌引领，以客户为中心，坚定不移走“精品+规模+服务”战略，切实打造“品牌特钢”，发挥六大板块品种优势，抓机遇、调结构，

促进品牌增值。

一是坚持以“保存量、拓增量”为原则，加快“小巨人”市场和产品攻关力度，推动市场营销提质增效。我们将继续发挥各厂区协同效应，内外贸联动，坚定不移推进价格一致化，加快国产材料替代进口的步伐，尤其是轨道交通、汽车零部件用钢的国产化，着力提升细分品种和市场份额，力争替代更多进口产品。全年目标打造数十个市场占有率大于 40% 的细分品种、有话语权的行业小巨人产品。二是抓好市场复苏关键节点，加大市场开发。创新营销模式，推进“中特云商”和“管通天下”项目的建设，加快产销系统与重点客户 ERP 系统的对接，逐步打造产业链生态圈，实现信息互通，增强用户粘度。

棒材方面：在轴承钢、汽车用钢、风电等能源用钢方面的领导地位不容挑战，确保市场占有率不降，在其他细分行业有多项单打冠军。线材方面：持续把胎圈帘线、特焊“做强”，稳固国内第一品牌的地位。同时深耕市场，将桥梁缆索、轴承钢等领域的高效“小品种”做精、做强。钢板方面：加大重点工程项目的跟踪力度，确保高档中厚板市场份额。钢管方面：扩大在机械加工、石油开采以及能源、汽车、海工等无缝钢管下游相关行业领域的影响力和市场占有率。锻材方面：高档特冶锻材与“两高一特”保持高速增长。

2、持续发力科技创新，为争创一流企业提供有力的战略支撑

中信特钢将坚持以“自主创新、协同创新，强化原创”为导向，推进从跟随型向开创型、引领型研究的转变，进一步巩固全球特殊钢领域的龙头地位。

瞄准国家和行业的新政策与新动态，加强特钢发展的前瞻性和战略性研究。根据国家“十四五”时期的“主攻方向”和制造强国战略部署，以国家重大工程项目应用、产业价值链的高端攀升和市场需求为导向，

集中优势资源，加强基础研究、应用研究和技术创新，加快突破钢铁行业“卡脖子”技术短板，推动协同共建的国家级实验室项目加速落地。

提前布局氢冶金等减碳技术和绿钢产品体系，为全球产业链绿色制造提供优质特钢。推进冶钢氢能加热炉试验改造，推动中国特钢行业 PCR 相关标准的制定，做好绿色低碳特钢评价体系建设，提高集团在行业内绿色低碳发展的影响力。

3、持续攻坚智改数转，为争创一流企业提供强劲的发展引擎

聚焦重点数智项目建设。健全数智化条线创建指标体系，持续推进 8 条智能制造示范产线建设，力争完成兴澄特钢精品棒材示范产线、大冶特钢 460 数字钢管示范产线建设。继续高标准创建全球“灯塔工厂”，打造智能制造示范引领行业。坚持数据赋能业务管控提升。推进公司大数据中心建设，构建数据管理体系，充分挖掘数据价值，支撑精准采购、财务分析以及生产对标，赋能生产经营管控。加强公司设备协同管理，推进备件共享平台建设，建立设备远程诊断大数据平台，为公司设备大协同奠定坚实基础。

4、持续优化管控治理，为争创一流企业提供优质的发展生态

进一步发挥产融均衡发展优势，努力在产业链上下游延伸上取得突破，优化管控，提升资源整合效率，提升公司集约化发展的保障能力，探索专业领域产业化发展模式，加快构建良性循环的特钢产业生态圈，聚焦特钢重点工程项目建设。

落实特钢“十四五”规划，紧扣“1112”发展目标，进一步完善产业结构，探索国际化发展道路，打造国际知名品牌。通过外延并购及“产业+资本”的发展模式促进特钢发展，以合作合资等方式建立稳定可靠的原料供应基地，积极与特钢上、下游企业共建特殊钢材料生态圈，逐步提高深加工比例，致力于打造“高端利基”和“大宗产品”两条线的核心能

力，推动特钢材料生态圈和谐发展。在海外并购方面，要综合评估国外建立钢铁生产基地的可行性，把握收购时机。

5、优化完善钢管战略规划，为争创一流企业打造新的业绩增长点。

公司控股天管以后，中信特钢旗下的无缝钢管产能超过 500 万吨，公司将在战略规划、产品品牌、技术研发、融合协同等方面下功夫，全面提升竞争力。

天津钢管将坚持走品种、质量、效益型道路，着力专业化和国际化经营，重“软”补“硬”，消“缺”补“短”，持续提升精益营销、精益采购和精益制造能力，持续提升科技创新能力和文化引领力，预防和化解风险，推动公司发展质量和效益双提升，全面完成年度目标任务，开创公司生产经营和改革发展的新局面。

中信特钢将坚持深耕特钢主业，心怀特钢强国梦想，坚定不移地走“品种、质量、效益型”道路，为客户创造价值，为员工创造幸福，为股东创造效益，为社会创造财富。

三、总会计师倪幼美女士介绍公司 2022 年度财务情况

2022 年，国际形势十分严峻，经济下行压力较大，从三季度开始我国钢铁行业进入弱周期形势，整个原料市场波幅较宽，下游市场整体需求比较疲软。

面对这些挑战，公司持续推进高质量转型，深入开展降本增效的工作，全年取得了来之不易的业绩。主要体现在以下六个方面：

1、盈利能力保持稳定

中信特钢始终坚持以企业经营效益为核心，在行业利润大幅下滑的情况下，公司顶住了下滑的趋势，多措并举应对下游需求疲软带来的压力。2022 年实现钢产品对外销量 1518 万吨，同比增长 4.43%，累计实现

营业收入 983.45 亿元，基本与 2021 年持平。

2022 年，原料端，合金、焦炭等大宗原材料价格持续高位，钢铁行业利润空间受到较明显挤压。公司持续优化品种结构，利用六大品种优势，拓宽细分品种市场，应对下游市场需求变化，提高能源用钢、出口产品的比例，实现了提质增效。

同时持续深化降本增效工作，在产销规模稳定提升的前提下，大力压降销售和管理费用开支，用好用活产业政策，积极控制融资成本，有效缓解了成本端的压力。

2022 年实现归母净利润 71.05 亿元，加权平均净资产收益率 20.96%，收益基本保持稳定；公司实现基本每股收益 1.41 元/股，盈利能力基本稳定；实现每股净资产 7.19 元/股，同比持续增长，彰显着公司的投资价值。

2、资本结构持续优化

资本结构逐年优化，公司的资产负债率从 2020 年~2022 年，每年以一定速度在优化；流动性持续改善，公司 2022 年流动比率为 100.38%，2020、2021 年均在 85%左右，流动性不断改善；年末利息保障倍数达到 11.98 倍，同比基本保持稳定。

3、营运效率良性管控

2022 年，受外部环境影响，上半年公司存货及应收账款周转效率在上半年出现一些下滑，三季度开始公司建立了良性的“两金”跟踪动态管理机制，特别加大了应收账款和存货规模的控制，提升周转效率，年末将“两金”规模控制在了合理范围内。上下游产业链生产经营陆续向好，对本公司应收账款及存货周转的不利影响目前已基本消除。

4、现金流量保持充沛

2022 年公司的现金流比较充沛。公司公开发行的 50 亿元可转债也

顺利上市，募集的资金有序投入到了公司重点发展的能源综合利用和环保改善项目，可转债的发行也改善了公司的流动性，进一步提升了公司的竞争力。

5、现金分红回馈稳定

公司在稳步发展的同时，始终坚持以高分红回馈股东。公司的利润分配也立足于可持续发展和维护股东利益，重视对投资者的合理投资回报，利润分配政策具有较强的连续性和稳定性。2019-2021年现金分红含税金额分别为每10股派发人民币10.00元、7.00元、8.00元。良好的经营业绩和稳定的分红政策是中信特钢投资价值的最好体现。

6、转型升级助推发展

公司坚持价值创造、绿色发展、技术创新和模式创新，不断地推进智慧冶金和数智化转型。

2022年末，公司财务共享中心正式投运，共享平台的全面上线，也是公司数智化转型的里程碑。

第二部分、问答环节

一、2023年怎么看待钢铁行业的经营形势？

答：2023年，从国际形势看，风险机遇并存。一是国际供应链局部失衡的状态有望改善，石油、天然气等能源价格将持续维持相对稳定的水平。虽然国际市场对钢铁的需求会逐渐回归理性，但地缘冲突及其外溢效应趋于长期化，油气、能源用钢的需求预计将保持旺盛。二是政府工作报告提出今年发展主要预期目标是GDP增长5%左右，预计今年整体的经济将持续向好发展；三是此次两会报告提及高端制造业提速发展，高端化、绿色化、数字化和智能化，这与公司发展趋势相契合。

从钢铁行业看，2022年下半年开始，钢铁行业进入了弱周期状态，

经营压力持续。一是当前原料行业运行态势总体强于钢铁的基本面没有改变，钢铁行业多数企业将面临亏损或微利状态。二是当前国内钢铁行业产能依旧庞大，普钢企业面临持续亏损，加速向优特钢转型，优特钢企业的经营压力大增。三是龙头标杆钢企所面临的行业竞争激烈，产品价格易跌难涨，总体经营压力增大。

总体来说，宏观经济发展有望回升，尤其在能源用钢、高端制造业方面，会为中信特钢带来很好的机会。当前形势下，公司经营虽有压力，但也有韧性、有信心。

二、如何看待国内普钢企业转型优特钢领域的现象?对公司有什么样的影响?

答：当前在国家产业升级、供给侧深化改革、强力推进节能减排的大背景下，部分普钢企业想转特钢是一个老生常谈的话题。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。

但是特钢行业技术壁垒较高，客户对产品的认证周期较长，普钢企业转型，面临着较高技术壁垒、较长认证周期以及下游行业谨慎认可的困难。普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。

中信特钢深耕特钢主业多年，采取先期介入的营销模式，为客户提供高度定制化的服务，与大量用户尤其是下游行业龙头客户保持了长期紧密的战略合作关系，高度贴合市场需求，订单稳定可持续。中短期内对国内现有的特钢行业格局不会造成大的影响。

三、公司参与天津钢管管理后采取了哪些减亏措施?今年公司对天津钢管控股后又有哪些规划?

答：公司 2021 年派管理团队参与天津钢管的经营管理，参照以往

收购兼并钢铁企业成功的经验，把管理理念、企业文化经验迅速融入到天津钢管，同时对天津钢管前几年在软件上的欠缺，进行重“软”补“硬”、消“缺”补“短”，通过多措施使其经营生产和管理能力得到大幅改善，2022年5月份以来，在消化大量减利因素情况下，天津钢管实现业绩稳定增长。

2023年1月控股天津钢管以后，中信特钢旗下的无缝钢管产能超过500万吨，公司在战略规划、产品品牌、技术研发、融合协同、标准统一等方面深入布局，在文化、管理、技术、销售方面给予天津钢管全方位的赋能。近期公司在天津钢管成立钢管事业部，并从总部及各个企业抽调将近50位工程技术人员、管理人员，与天津钢管原有管理层共同管理天津钢管以及钢管事业部，促进发展。

未来，天津钢管将坚持走品种、质量、效益型道路，着力专业化和国际化经营，重“软”补“硬”，消“缺”补“短”，推动公司发展质量和效益双提升，开创生产经营和改革发展的新局面。

四、公司降本情况如何?公司在内部降本方面做了哪些工作?

答：2022年，公司进一步完善协同机制、整合协同资源、创新协同模式，凝聚发展合力，按照“优势互补、协同创效”的全局思维，持续深化“开源节流、降本增效”工作。采购系统创新采购模式，抢抓市场震荡机遇，以经营思维促采购，采购降本成效显著。同时公司通过开展工序对标和同行价格对标，贸易创效，持续扩大集中招标品种，引入新供应商，稳步推进集中招标非统购物资标准优化统一，压降采购成本。生产系统按照价格市场化、成本明细化PVC管控模式，持续开展内外部对标工作，促进各企业工序寻找同类型产线中的成本差异，细化44条主体生产工序397条降本措施，通过推广使用新矿种、能源平衡、质量提升、产销联动优化排产等举措，进一步压降成本。

五、公司能源用钢情况如何？风电用钢业绩如何？公司在风电用钢领域的市场开拓情况如何？

答：2022 年公司能源用钢产销旺盛，增幅达到 36.8%，给公司生产销售利润提供了较大支撑。公司在风电领域深耕多年，与全球知名主机厂、零部件企业全面合作，行业领先优势显著。公司在风电轴承、偏航变桨、风电法兰、主轴风电用钢球、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。

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。

公司能源用钢总体布局：保住存量，着眼增量，集中力量，深度开发。战略目标：打造集团拳头产品第三品牌。实施方案：产销研结合，棒线板管锻坯六大板块协同联动。

六、过去公司盈利稳定性非常强，从去年开始有些波动，请问公司未来怎么看待稳健性？

答：从 2017 年到去年上半年，钢铁行业进入了快速发展的周期。特钢有自己的韧性与稳定性，在螺纹钢、普钢企业挣大钱的时候，公司保持适当的生长，当普钢行业下滑的时候，公司还能保持很强的韧性。虽然同步也会下滑，但是与黑色金属行业比，公司的下滑速度在个位数，远低于其他钢铁企业，这也充分体现了中信特钢的韧性与盈利能力。

针对公司保持盈利稳健方面，近年公司做了一些的布局：一是在科技创新方面，公司加大力度实施了产销研用一体化的研发体系跟开发体系，公司投入比例逐年增长，2022 年研发支出同比增长 10.4%。公司践行国家战略，公司自主制定了 20 余个“卡脖子”材料，2022 年结题了 10 项，另外公司有 70 余个小巨人项目突破 500 万吨。二是在市场方面

的布局，公司是可以全方位全系统供应风电特钢材料的一家特钢企业集团，从风电的塔筒板、法兰圈、高标准五金件、高强度螺栓以及齿轮、减速机，所有全套系列组成，包括下一步漂浮式海上风力发电、大型海上漂浮式风力发电设备材料，这对公司保持稳定业绩有很好的促进作用。三是在产销研用一体化的经营管理方面，公司成立了用户技术研究院，搜集掌握下游行业第一手资料，包括客户的发展前景、发展目标，以及下游企业用户企业的科技创新点。这几方面的措施，会是进一步提升我们稳健业绩的保证。

七、公司如何选择并购标的？

根据公司十四五规划，公司坚持以内生增长和外延发展相结合，积极参与上下游资源的整合，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，选择标的的几个因素：一是看是否符合公司的战略，与公司能否形成协同效应，实现 1+1>2 的效果；二是我们并购的标的是否与公司在某些方面形成互补；三是在某些细分领域内能否具有一定技术专长和营销渠道，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，力求延续公司并购一家成功一家的战果。

八、公司 2022 年在出口方面的业绩如何？未来的出口目标是多少？

答：一直以来，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。

受益于公司在海外享有较高知名度和良好的市场关系，更有大批量的战略客户，2022年，中信特钢所生产的无缝钢管、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。公司外贸出口突破150万吨，同比去年增加20.83%，出口业务收入同比增长26.66%，不仅销量大幅增加，同时吨钢效益强于国内。公司产品畅销全国并远销美国、日本以及欧盟、东南亚等60多个国家和地区，获得国内外高端领域用户的青睐。2023年公司出口目标为230万吨。

九、公司2022年在行业下行周期中仍表现明显的逆周期性，近年来公司完成了青岛特钢的收购与提质，天津钢管2022年的业绩表现一般，请问能否就天津钢管和青岛特钢增效案例进行对比？

答：总的来说，公司收购青岛特钢有以下几个方面的有利因素：一是2017年收购青岛特钢时，钢铁行业处于强周期的状态；二是青岛特钢是一个新建的特钢企业，公司将重点技改投入了用于改造生产特钢产品一些工艺要素的要点，所以青岛特钢的见效比较快；三是青岛特钢的企业历史遗留问题相对来说比较少，属于轻装上阵。

天津钢管原是一个严重资不抵债的企业，2021-2022年由原来的上海电气集团钢管有限公司管理，公司取得了经营权，但还不能做到大刀阔斧地改革，但总体管理改善和协同效益明显；二是天津钢管内部管理结构和生产经营相对青岛特钢比较复杂，效益发挥没有青岛特钢那么快，但是天津钢管已经进入了一个有韧性、有发展前景的运行轨道，且增长潜力非常明显。公司计划花2~3年时间把钢管业务做成全球最具竞争力的钢管企业。

十、请问公司何时发放分红？

答：2022年公司年度权益分派将以实施时股权登记日的股本为基数，向全体股东每10股派发现金红利7元（含税），不送红股，不以

	<p>公积金转增股本。详细实施情况请各位投资者查阅公司的公告。</p> <p>十一、请问当前公司下游各行业的景气度如何？包括汽车、机械、风电等？公司当前下游需求情况如何？</p> <p>答：当前，能源用钢方面，风电、火电行业景气度都比较好。汽车用钢方面，公司和用户有常年的定价规则和协议，短期波动对公司影响不大。工业机械方面，2023 年需求预计较 2022 年向好。</p> <p>下游行业景气度有高有低，中信特钢的一大竞争优势就是产品品种齐全、规格丰富，下游市场广阔，与客户保有良好的关系和粘性，具有较强的抗周期能力。</p> <p>十二、公司如何看待新能源车的发展对传统燃油车辆的轴承、齿轮钢材的替代？对公司有什么影响？公司打算如何对冲这部分需求的下滑？</p> <p>答：新能源汽车近年来发展迅猛，化石燃料车、内燃机车仍有市场，尤其是油电混动的车还长期在。另外，新能源车的电机轴、变速箱齿轮等对钢材品质要求更高，也是中信特钢主导的产品类别，恰好是公司主打高端汽车钢市场领域。</p> <p>新能源汽车发展，对传统汽车用钢需求有所下降，公司运用产品结构调整，对冲不利因素。丰富的产品线对应着公司多样的下游应用领域，将根据市场的变化灵活调整营销策略，避免因单一下游阶段性景气度波动而对公司业绩造成的影响。公司高度关注电动车的发展并全力以赴地服务，同时关注氢动能，筹备未来发展。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 3 月 22 日