

证券代码：300963

证券简称：中洲特材

编号：2021-001

上海中洲特种合金材料股份有限公司

投资者关系活动记录表

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	参与公司 2020 年年度业绩说明会的网上投资者
时间	2021 年 5 月 19 日 15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台” (http://ir.p5w.net)
上市公司接待人员姓名	董事长冯明明先生，董事兼总经理蒋俊先生，独立董事袁亚娟女士，副总经理兼董事会秘书祝宏志先生，副总经理兼财务总监潘千女士，保荐代表人孙素淑女士。
投资者关系活动主要内容介绍	上海中洲特种合金材料股份有限公司（以下简称“公司”）于 2021 年 5 月 19 日 15:00-17:00 在全景网举办 2020 年年度业绩说明会。会议期间互动交流的主要内容如下： 问题 1：公司能否说明一下 2020 年业绩下滑的原因？ 您好，受疫情影响，2020 年度销售额略有下降所致。 问题 2：公司募投项目现在进度如何？ 您好，募集资金投资项目的建设需要一定的周期，公司正有序推进募集资金投资项目的进展。

问题 3：公司是否给员工足额缴纳了五险一金？

您好，公司已严格按照《劳动合同法》与全体员工签订了劳动合同，并按照国家与地方的相关法律法规和劳动合同的规定为员工缴纳了基本养老保险、医疗保险、工伤保险、失业保险、生育保险和住房公积金。

问题 4：公司未来的业务发展重点在哪些领域？

您好，公司目前正在开发海外高端 API6A 市场。公司下一步计划向可燃冰钻采设备核心零部件、航空发动机零部件、汽轮机零部件等领域拓展。

问题 5：公司是否有股权激励计划？

您好，公司已通过持股平台对部分高管、核心人员进行了股权激励，未来会进一步考虑实施股权激励。

问题 6：您好，公司未来的利润增长点哪些方面？

您好，公司未来利润增长点主要在：钻采行业，核电市场、海工、新能源及医用新材料等市场。公司在海外高端 API6A 市场上会有较大增量，我们目前是国内唯一一家获得卡麦隆 API6A 认证的公司。

问题 7：公司的核心技术有哪些？

您好，公司自设立以来，一直专业从事高温耐蚀合金材料及其制品研发、生产和销售。经过多年的发展和积累，公司的产品研发能力、工艺装备水平、生产经营规模、产品市场占有率等均处在行业较高水平，部分产品位于行业领先水平。公司在高温耐蚀合金制造上拥有高温合金精铸件定向快速凝固技术、大型高温耐蚀合金砂铸件防裂纹技术、铸造工艺计算机模拟技术、硅溶胶模壳快速干燥技术、超低气体含量高温耐蚀合金真空熔炼技术、高温耐蚀合金返回料回收再利用技术、大型高温耐蚀合金电渣锭电渣重熔技术、大型高温耐蚀变形合金模锻成型技术、水平连铸细直径裸焊棒生产技术、气雾化法微米级超细粉末制备技术、大型薄壁件金属表面耐蚀或硬面堆焊技术、高温耐磨耐蚀合金工业零件加工技术等十二项核心技术。公司产品牌号规格达 300 多种，已经形成了较为齐全的高温耐蚀合金材料体系，是国内同行业业务覆盖面最广、产品种类最齐全的企业之一。

问题 8：请问公司未来的发展战略规划是什么？

您好，公司未来的发展战略总体战略是专业化、差异化战略。我们将聚焦主业，整合资源，围绕我们专业、擅长的高温合金行业做专做精。我们将以民用高温合金为主，国防军工高温合金产品为辅，定位高端，在细分领域实施差异化战略。在未来市场开发上，一是深耕细作现有市场，扩大材料、产品合作范围，谋求增量；二是重点开发核电、医用新材料、新能源等市场，寻求新的增长点；三是加大海外高端客户市场开发，提升外贸市场在公司产品销售占比，提升高端产品在公司产品占比，不断优化产品结构，实现量、质双提升工程。

问题 9：公司在 3D 打印高温合金粉末市场的占有率大概是多少？

您好，公司高温合金 3D 打印粉末已批量生产并出口海外工业零件及医用材料的 3D 打印市场，目前市场占有率较低。

问题 10：目前国际上原材料的上涨对公司的成本影响有多少？

您好，公司采用成本加成的定价模式，根据原材料价格实时调整产品报价，但有一定的滞后性。

问题 11：请问贵公司，产品市场前景怎样？大宗涨价对公司业绩有何影响？公司主要客户有哪些？公司产品市场竞争力如何？谢谢。

您好，公司产品广泛应用于石油化工、核电、新能源、医用材料等领域，市场前景广阔。公司采用成本加成定价模式，大宗涨价对公司业绩影响较小。公司服务的客户包括纽威股份、东方希望、中核科技、博雷中国、哈电集团、上海电气、东方电气、中国中车、石化机械、马勒三环、航天石化、GE、Emerson、Flowserve、L&T、Schlumberger、Midland、Velan、AZ-Armaturen 等。

问题 12：目前国内高温耐蚀合金公司有哪些竞争对手？

您好，公司高温耐蚀合金铸锻件的国内潜在竞争对手主要包括钢研高纳、应流股份、江苏图南合金股份有限公司、抚顺特钢、通裕重工等，公司与肯纳司太立金属（上海）有限公司在焊材业务存在竞争。

问题 13：请问公司今年有什么工作安排？

您好，公司主要经营计划有以下 3 点。

1) 市场开发计划：2021 年，随着美国、印度、西欧等国家仍然受疫情的

严重影响，以及中美贸易摩擦的加剧，公司的海外市场销售仍将面临严峻的挑战。在海外市场开发上，公司将采取开拓海外新市场、与海外巨头深度合作等措施减少因国际经济环境恶化带来的影响。如公司已完成美国卡麦隆集团 API6A-INCONEL 高端材料的认证批准，有望实现新的增长。公司齿科类医用产品在欧洲市场的销售也将会得到进一步拓展。在国内市场开发上，公司在核电行业将与中核、中广核、国核的多个项目合作，与国家核电技术有限公司共同承担核电用焊材工程应用研究中的钴基合金材料和无钴焊材的研发，产品供应链将逐步丰富完善，由以前的高温合金焊材配套到高温合金焊材、高温合金铸件、高温合金锻件的全面配套；公司新建一条真空气雾化粉末生产线，将量产微米级低气体含量高温合金粉末，抢占高端 3D 打印高温合金粉末市场；在玻璃模具行业创新开发了激光熔覆专用合金粉末，替代了进口；在电力行业目前正与西门子公司洽谈相关合作，在汽车行业试验成功了大马力特殊工况用发动机气门座堆焊强化工艺。此外，国内许多阀门厂正逐步要求公司提供铸件、锻件的成品交付服务，公司在高温合金材料制品精密机械加工上已积累了丰富的经验，成功解决了高温合金机械加工切削温度高、加工硬化现象严重、刀具易磨损、加工效率低等难题，未来将在成品加工服务上获得增量，为客户创造价值，为公司创造效益。

2) 生产经营计划：2021 年，公司将层层分解年度经营目标计划，采取加大设备和人员配置力度，打通生产瓶颈提升产能；推行精益生产和标准作业，提升产品质量和生产效益；实施 MES 系统+ERP 系统升级改造，提升管理的精准度和对市场的快速反应速度等多种措施，以确保公司经营目标的达成。

3) 人力资源计划：2021 年度，随着公司募投项目的陆续开工建设以及目前生产订单的增加，公司将适当根据年度人力资源配置计划适当增加人员招聘比例。与此同时，公司将加大技术研发、市场营销等关键岗位的人才引进力度，加大管理团队和一线员工的专业技能、操作技能的培训力度，为员工搭建职业生涯发展平台、展现舞台，营造良好的工作氛围、学习氛围和企业文化氛围，让员工与公司共同发展、共同进步。

	<p>问题 14：请问，公司主要产品技术壁垒怎样，市场占有率多少？</p> <p>您好，高温耐蚀合金及制品对原材料要求高，制备工艺复杂，产品质量控制严格，在特定领域行业准入门槛高，具备较高壁垒。根据深圳前瞻经济研究院的数据，2018 年，我国高温合金市场规模达到 136.47 亿元，比 2017 年增长 28.19%。2018 年中洲特材各类高温耐蚀合金销售收入 58,298.78 万元，以此作假定推测，公司的市场占有率约为 4.27%。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 5 月 19 日