

证券代码：300963

证券简称：中洲特材

编号：2021-002

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 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	交银施罗德基金管理有限公司：徐森洲 农银汇理基金管理有限公司：周子涵 国泰基金管理有限公司：孙朝晖 太平资产管理有限公司：李治平 嘉合基金管理有限公司：罗永超 长江证券股份有限公司：易轰 信达证券股份有限公司：董明斌 上海玖歌投资管理有限公司：凌霄
时间	2021 年 5 月 28 日
地点	公司五楼会议室
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，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，证券事务代表王逸娇女士。

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、公司介绍情况</p> <p>公司及子公司主要是以耐腐蚀、耐高温、耐磨损、抗冲击的高温耐蚀合金材料及制品的研发、生产和销售为主营业务的高新技术企业。公司为高温耐蚀合金材料及制品行业完全市场化运营的公司。</p> <p>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。</p> <p>公司高温耐蚀合金产品产业链完整，综合优势明显，为客户打造“一站式”定制化服务。公司主要产品有铸造高温耐蚀合金制品、变形高温耐蚀合金制品、粉末高温耐蚀合金制品等，主导产品包括铸件、锻件、焊粉、焊丝、弹簧板簧、管板等六大系列，并可为客户提供预保护性或修复性的特种合金材料表面堆焊服务及高精度机械加工服务。产品应用领域涵盖石油化工、化学工业、核电、汽车零部件、新能源、航天、军工、船舶、环保、医用新材料、海水淡化、3D 打印合金粉末、玻璃模具、页岩气等众多领域。公司高温合金粉末已在汽车发动机、船用内燃机、大功率机车内燃机及玻璃模具等行业成功替代进口产品，成为该类产品的国内主力供应商，公司的高合金 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。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。公司可量身定制、全方位、综合性地解决客户在超高温、强腐蚀及强磨损的恶劣工况中遇到的各种复杂问题。凭借可靠的产品质量和综合服务能力，公司产品树立了良好的品牌口碑，建立了领先的市场竞争地位。</p> <p>公司是行业内获得相关体系、产品/材料认证资质最为齐全的企业之一。公司通过 ISO9001 质量管理体系、ISO14001 环境管理体系、OHSAS18001 职业健康安全体系、ISO13485 医疗器械质量管理体系、ISO17025 检测和校准实验室能力认证；通过欧盟 CE-PED（2014/68/EU）承压设备指令、美国石油协会（API）API-20A、API-20B 产品认证；铸件 6 种材料，锻件 10 种材料（12 种工艺）先后分别通过了第三方 DNV（挪威船级社）和第三方 AKER SOLUTIONS 关于挪威石油标准化组织 NORSOK M650 & M630 的材料认证；铸、锻件多组别材料有通过 BV 船务产品/材料工厂制造能力认证。此外，公司还通过了 BP、SHELL、GE、Emerson 等客户的第三方供应商资格认证。</p> <p>依靠领先的技术装备水平、完善的质量保证体系和高可靠性的产品质量，公司产品畅销全球 26 个国家、国内 29 个省市自治区 3,000 多家</p>
----------------------	---

客户，成功进入数十家位居国内外行业领先水平的各类制造企业的供应商体系。报告期内，公司国内主要客户有纽威股份、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，国外主要客户有 GE、Emerson、Flowserve、L&T、Schlumberger、Dover、Velan、AZ-Armaturen 等著名跨国公司。

二、问答环节

问题 1：近期原材料价格上涨对毛坯和成品价格有何影响，定价模式是怎么样的？

答：公司采用成本加成的定价模式，实时报价，原材料价格变动会传导到毛坯和成品中。

问题 2：未来三至五年，公司有何规划？

答：公司将聚焦主业、整合资源，重点围绕铸造高温耐蚀合金、变形高温耐蚀合金、特种合金焊材，加强新技术、新产品的研究与开发，深度开拓国内外市场，致力于为油气钻采、石油化工、化学工业、核电、汽车、船舶、海水淡化等领域提供具有自主知识产权和品牌竞争力的高温耐蚀合金产品。

公司将坚持以客户需求为导向，充分发挥公司现有的客户资源优势，重点做好销售网络建设和市场开发工作。发掘新领域的客户，如重工机械、海水淡化、军工、环保等，不断改善和优化公司产品结构；加强国际客户开发，努力提高市场份额；公司将在巩固现有市场的同时，合理布局国内销售网络，设立国内外销售办事处，努力开发北京、天津、河北、山东、山西、四川、广东、新疆等地市场。

公司通过增加固定资产投资逐步扩大产能，实现销售收入稳步增长，但产能不足仍是公司的发展瓶颈。公司的产能利用率已达极限，部分锻坯、焊材通过外购解决生产需要和客户需求。为提升公司竞争优势，扩大产品市场占有率，提高公司的规模效益和盈利能力，公司拟通过募集资金项目的实施，解决整体产能不足的问题。公司募集资金项目实施后，公司的生产设备、生产人员将显著增加，生产工艺和工序变得更为复杂，为确保产能提升与释放的高效运作，公司将进一步优化生产过程组织管理。

公司将继续坚持“外引内培”的人力资源开发战略，充分利用上海的人才、教育、培训等资源优势，进一步加大各类紧缺人才的引进力度，未来三年计划引进高级管理人员、核心技术研发人员、高级技工等 30 至 50 人。与此同时，公司将符合培养条件，具有发展潜力的员工，有意识地进行分阶段、分层次、针对性培养，为实现公司可持续发展提供充足的人力资源。

问题 3：应流股份的毛利率达到了 30%多，高于中洲特材的毛利率，主要原因是什么？

答：应流股份主营泵及阀门零部件，其产品中也有较高比例的航空航天及核电类客户，且应流股份主要提供零部件成品，带有下游的加工附加值，而公司产品中还有部分比例的毛坯及粗加工产品，故其毛利率

较公司高。上海地区制造业用工成本高也是因素之一。

问题 4：目前国内民用高温合金产品价格竞争激烈吗？

答：国内民用高温合金领域，呈现出高端产品企业与中低端产品企业共存的局面。中低端产品企业较多，年生产规模一般在 1,000 吨以下。该类企业技术和研发实力较弱，产品规格、品种相对单一，主要依靠价格竞争。高端产品企业年生产规模较大，技术和研发实力较强，产品种类齐全，高端产品企业往往能进入下游大型企业的供应商名录，形成稳定的合作关系，高端产品企业主要通过品牌竞争。公司取得多项体系认证和产品认证，已进入 GE、Emerson、Schlumberger、Velan、L&T、Flowsolve、纽威股份等众多国内外大型企业的供应商体系。

问题 5：公司外销的毛利率高于内销的毛利率，主要原因是什么？

答：公司外销毛利率较高，主要有以下原因：

① 外销产品大部分为成品

由于外销客户一般采购成品零部件，而内销客户大部分为粗加工或者毛坯产品，较毛坯产品而言，成品附加值高、价格高，故其毛利率相对较高。

② 外销多为技术含量较高、工艺结构较复杂的产品

公司外销客户大部分都是全球知名的跨国设备制造商，该类客户对公司产品质量要求较高，且多为技术含量较高、工艺结构较复杂的精密铸造及变形合金产品，由于生产工艺较复杂，技术附加值较高，相应产品毛利率也较高。

问题 6：公司为什么不发展内销机加工提升毛利率？

答：主要原因系公司产能不足。公司产能不足与下游客户需求上升之间的矛盾日益突出，产品交货期逐渐成为公司面临的最大问题。在产能受限的情况下，公司通过对作业班次、生产时间等进行科学调整，已将公司现有产能发挥利用到了极致，但产能不足仍然是公司面对的首要问题，成为了制约公司发展的瓶颈。

问题 7：公司铸造高温合金产品毛利率稳定的原因是什么？

答：铸造高温耐蚀合金产品是公司的龙头产品，一直保持较高的市场竞争力和毛利率水平。2018 年至 2020 年铸造高温耐蚀合金毛利率分别为 25.63%、27.25%和 27.25%，毛利率较为稳定。公司通过对铸造高温合金产品的生产工艺以及工序的改善，提高生产效率，以及技术积累、质量管控等方面优势促使铸造高温合金产品毛利率较为稳定。

问题 8：公司目前市场占有率怎么样？

答：高温耐蚀合金是有色金属冶炼和压延加工业和金属制品业下细分市场，市场规模较小，公开数据极少，且由于分类标准不一，可比性不强。目前，缺乏公开的、权威性的、具有说服力的高温耐蚀合金行业的市场占有率及排名数据。

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>问题 9：未来利润率会明显提升吗？产品是否更高端？</p> <p>答：将来随着公司募投项目的逐步达产，公司产销规模的进一步扩大，以及公司正在推进的产品结构优化，增加高端市场、高端材料销售占比；正在推进的精益生产和管理提升，预计 2-3 年公司毛利率、净利率会有明显提升。</p> <p>未来在钻采行业，特别是海外高端 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）；公司下一步计划向新能源及医用新材料领域、核电等领域拓展高端产品。</p> <p>问题 10：油气订单和开采项目的景气度相关联吗？</p> <p>答：石油化工和化学工业相关业务占公司业务比例较大，油气钻采相关业务占据的比例较小。油气订单与开采项目具有较高关联度，开采项目多可能会推动更多的订单。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2021 年 5 月 28 日