**抚顺特殊钢股份有限公司投资者关系活动记录表**

记录表编号：2023-005

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | ☑特定对象调研 | □分析师会议 |
| □媒体采访 | □业绩说明会 |
| □新闻发布会 | ☑路演活动 |
| □现场参观 □ 其 他 | |
| **参与单位名称** | 兴业证券、长江证券、东方证券、国信证券、大家保险、安信基金、华泰保险、中意保险、国联安基金、中航基金、海创基金、中庚基金、汇丰晋信基金、华宝基金、万家基金、南方基金、鑫元基金、兴证全球基金、鹏华基金、诺德基金、平安养老保险、兴业基金、泉果基金、天弘基金、中国人保资管、汇添富基金、交银施罗德基金、常春藤基金 | |
| **时间** | 2023年12月5日9:30-11:30；2023年12月11日14:00-16:00  2023年12月21日10:00-12:00 13:00-14:00 | |
| **地点** | 公司会议室、上海文华东方酒店会议室 | |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事会秘书祁勇 、财务总监吴效超 | |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **投资者提问：**近几个月镍价下降幅度较大，目前镍的采购周期是否发生变化？镍在成本端传递过程是什么？  **董事会秘书：**目前镍原料价格虽然下行，但价格还不算太稳定，因此公司仍然采用波段、择机采购的采购政策，备库周期仍为20天左右。公司产品接单后要根据在手合同结构及数量进行排产，从开始生产到交付结算大概需要3到6个月时间，因此镍价格在产品成本端的传递也需要3个月到6个月左右。  **投资者提问：**项目投产的进度情况如何？是否达到满产？  **董事会秘书：**公司前期披露的重点项目中，均质化项目的三台主机30吨真空感应炉、30吨真空自耗炉和7000吨快锻机已全部投产；产业化一期项目中的3台真空感应炉和5台真空自耗炉共8台主机已全部投产；新建20台电渣炉项目已经全部投产；提升特冶产能项目中3台真空自耗炉已投产，12吨真空感应炉近期开始热试；二期的6台真空自耗炉设备正在制作中。所投的设备在热试后需要对各品种进行测试，目前已投产的设备测试均已完成，达到正式生产状态，但达到满产还需要一定的过程。  **投资者提问：**公司存货跌价准备是如何计提的？  **财务总监：**公司存货跌价准备的计提严格按会计准则要求进行核算，每个季度都会进行测算，如果偏差不大将在年度末进行统一计提。  **投资者提问：**公司近年对感应炉的技改投入很大，那么公司目前在感应炉上是否还存在瓶颈问题？  **董事会秘书：**技改投入之前公司在特冶产能上都存在瓶颈问题，所以公司在十四五期间的技改以加强特冶产能为主，同时为兼顾钢和材的产量平稳，对锻机也加大了产能投入。目前来看，感应炉的瓶颈问题已得到缓解，后期是否需要再进行投入，要根据行业的发展和市场的需求来进行研判。  **投资者提问：**公司近年披露技改投入较大，那么公司折旧费用是从什么时候开始计算？  **财务总监：**公司折旧费用的计提严格遵守会计准则要求，在建设备热试成功后即转入固定资产进行核算，开始计提折旧费用。  **投资者提问：**公司明年产能大幅增加后，是否存在产能利用率下降的风险？  **董事会秘书：**公司目前特冶工序订单饱和，并且对新增产能通过大力开发核电、风电、石油石化等领域的市场，预计短期内不会出现产能利用率不足的情况。  **投资者提问：**公司2023年能源价格是否发生变化？  **财务总监：**2023年公司电和天然气的采购价格变化不大，其中电价大约上涨0.02元/KWT，天然气平均上涨约0.5元/立。虽然价格呈上涨趋势，但公司通过大力度的内部挖潜，能源成本在改善。  **投资者提问：**公司新建项目陆续达产后，对本年度产量的影响情况？  **董事会秘书：**公司新增特冶产能在2023年下半年陆续达产，增量预计在四季度至明年一季度陆续释放。本年度新增特冶产能较上年同期有一定增长，预计2024年将逐步增长。  **投资者提问：**公司主要产品成材率大概多少？  **董事会秘书：**成材率大小与冶炼和加工工序相关，工序越长对金属损耗越大，成材率越低。  **投资者提问：**近期公司原材料镍价的下行是否会对产品售价造成影响？  **董事会秘书：**公司常规产品售价结合原料市场及供需关系变化进行相应调整。对于高温合金等镍含量较高的特殊产品，价格的调整既与原材料价格、供需关系有关，同时也与客户接受程度有关，售价调整主要是以协商为主。虽然目前镍价现处于下降趋势，但阶段采购均价仍处于相对高位，因此暂时没有调整特殊产品价格计划，未来是否调整将根据镍价走势和供需关系而定。  **投资者提问：**公司目前对返回钢利用情况。  **董事会秘书：**公司正在与下游客户共同努力推进返回钢体系的建设，返回钢体系建设对于公司及下游客户是共赢的，目前已取得积极的效果，预计明年在采购品种和数量上均有一定增长。  **投资者提问：**公司控股股东协议转让公司股份的主要原因是什么？  **董事会秘书：**公司控股股东东北特钢集团向江苏沙钢集团协议转让公司股份主要有两方面原因，一是解决东北特钢资金问题；二是实际控制人看好公司未来发展前景。  **投资者提问：**公司高温合金下游客户是否还有海外订单？  **董事会秘书：**公司高温合金下游客户分布较为广泛，既有常规产品客户，也有特殊产品客户，他们的产品应用也较为广泛，具体销售方向公司未做详细了解。  **投资者提问：**公司净利率在2023年陆续回升的主要原因？  **董事会秘书：**主要原因有：1、产品结构持续优化，高附加值产品占比加大；2、新增技改项目陆续投产，产能持续释放；3、主要原材料采购价格持续降低；4、公司内部挖潜、降本增效工作持续开展见效。  **投资者提问：**公司目前及未来的镍用量情况。  **董事会秘书：**公司2022年镍全年采购量大约在六千吨左右，今年总体略有增加，未来采购情况视品种结构而定，也与返回钢的用量有关。  **投资者提问：**公司工模具钢的需求情况，分销情况。  **董事会秘书：**工模具钢总体需求量很大、应用领域很广，公司是原材料生产商，产品除一些直供户外，主要通过一些大型销售商分销。  **投资者提问：**公司生产的高温合金主要应用领域？  **董事会秘书：**公司生产的高温合金主要应用于航空航天、石油石化、燃气轮机、核电、汽车增压器等领域。  **投资者提问：**公司高温合金明年的预计产量。  **董事会秘书：**高温合金的具体产量要视接单情况而定，虽然明年特冶产能有较大增幅，但公司高温合金、超高强度钢、特种不锈钢的工艺路线相近，实际排产情况要看这些品种合同的具体接单情况而定。 | |
| **附件清单（如有）** | 无 | |
| **日期** | 2023年12月25日 | |