



徽商期货  
HUI SHANG FUTURES

徽商期货

如期而获



## 2025年4月阳江不锈钢市场调研报告-终端制品

成文日期：2025年4月11日

徽商期货有限责任公司  
投资咨询业务资格：  
皖证监函字【2013】280号

徽商期货研究所  
有色金属研究团队

戴瑞 锌镍不锈钢分析师  
从业资格号：F3042828  
投资咨询证：Z0018935

### 摘要

1、不锈钢终端制品企业A是一家专业生产不锈钢刀、剪刀、餐具、陶瓷刀、高档不锈钢锅、精密铸造等系列产品的国家高新技术企业。现拥有五个产品生产基地：刀剪生产基地、餐具生产基地、陶瓷刀生产基地、精密铸造生产基地、厨房用品生产基地，拥有标准厂房约10万平方米。

2、不锈钢终端制品企业B是国内较大的厨房用品生产销售一体化企业之一。集团旗下拥有4家子公司，1家配套公司，员工近2000人，刀具产品销售盖全球50多个国家。具有厨具用品制造工艺开发流程、研发能力、检测标准，并创立了独立自主的产品研发中心，主要为欧美知名国际品牌代工。

## 一、调研背景

3月以来，中国不锈钢行业经历了复杂的市场变化。在全球贸易摩擦加剧背景下，我国不锈钢出口面临一定阻碍，且下游需求未见明显改善，供增需减格局延续令行业“内卷”式竞争加剧，终端企业不断压价，不锈钢生产利润持续压缩，尤其4月特朗普正式打响中美贸易战，对不锈钢制品的出口产生了重大影响。与此同时，国内环保政策趋严，叠加来自印尼原料端的镍铁扰动加剧，对钢厂的生产节奏以及碳排放工艺也提出了更高的要求。

阳江市作为中国不锈钢刀剪与厨具制品的核心生产基地，其企业以出口为导向，70%以上产品销往欧美、中东及东南亚市场，尤其以高性价比的400系、300系不锈钢刀剪为主力。

## 二、调研时间、地点、对象

时间：2025年4月10日-2025年4月11日

地点：广东省阳江市

调研对象：不锈钢终端制品企业A、不锈钢终端制品企业B

## 三、调研纪要

### （一）不锈钢终端制品企业A

不锈钢终端制品企业A是一家专业生产不锈钢刀、剪刀、餐具、陶瓷刀、高档不锈钢锅、精密铸造等系列产品的国家高新技术企业。现拥有五个产品生产基地：刀剪生产基地、餐具生产基地、陶瓷刀生产基地、精密铸造生产基地、厨房用品生产基地，拥有标准厂房约10万平方米。

对于本次美国对等关税的影响以及后市应对措施上，不锈钢终端制品企业A表示，4月初本来正在跟外商协商对于美国基本关税的10%，双边该如何分担，突然特朗普宣布这个对等关税，打乱了所有的计划。在现有的关税政策下，对美出口已经停滞了，已经发运的在途货物，因关税成本倒挂被迫滞留海上或后面只能转为废品处理，当前面临退货及高额物流成本压力。同时其也表示阳江地区95%以上不锈钢刀剪、厨具产品都是出口欧美的，

本次关税政策导致订单量骤降 20%-50%，部分企业转向中东市场，但整体来看难以弥补欧美缺口。聊到前两年不锈钢终端制品尝试供应链转移方面，企业 A 表示，前两年企业有考虑过在东南亚建厂的计划，行业内也有人尝试，但是反馈下来的情况基本都不是理想，主要原因还是在于文化理念不同，管理成本太高，产能转移成本高且难以替代国内完整产业链。

聊到贸易战背景下的应对办法，企业 A 相关负责人表示，销售端目前主要考虑三个方面，一是尝试通过越南跨境电商“老鼠搬家”出口小额订单，美国 800 美元以下不需要额外加税，但物流时效长、报关复杂，难以形成规模效应，只能先解决当下困境；二是降本增效控制风险，人员上考虑底薪转计件的用工模式，库存上低价抛售库存回笼资金，原料采购上根据订单灵活调整生产线，不进行原料备货，按需采购，以“当天价”锁定订单。三是发展国内需求，与国内家电、厨具品牌合作，承接稳定订单。

## 不锈钢终端制品企业 A



照片来源：徽商期货研究所

## (二) 不锈钢终端制品企业 B

不锈钢终端制品企业 B 是国内较大的厨房用品生产销售一体化企业之一。集团旗下拥有 4 家子公司，1 家配套公司，员工近 2000 人，刀具产品销售盖全球 50 多个国家。具有厨具用品制造工艺开发流程、研发能力、检测标准，并创立了独立自主的产品研发中心，主要为欧美知名国际品牌代工。

对于本次关税下外商订单的影响，不锈钢终端制品欧美客户转向小批量、多批次采购，企业 B 相关负责人表示，外商订单量有明显缩量，呈现出订单碎片化的特征，原来 1 个订

单的货值在一到两千万，现在只有几十万，加工运营成本明显增加，企业受到的影响还是蛮大的。相对比较好一点的是，企业除了出口需求外，几年前还收购了主要做内需的刀剪厨具品牌，工厂还在正常生产。若后面关税政策继续演绎，企业可能考虑尝试拓展一些高附加值产品（如复合底锅具、精密厨具），推动自有品牌建设（如阳江刀剪地域品牌），减少贴牌依赖，提升产品溢价。

聊到原材料采购方面，企业 B 相关负责人表示目前 400 系不锈钢多从钢厂直销，300 系依赖代理贸易商采购，不过近年来因为原材料采购策略主要以散单为主，因此直接跟钢厂的议价权有所降低，还是以市场采买为主，账期结算普遍延长至 30-45 天。但也因此选择的空间较小，不锈钢采购报价方面依赖贸易商，信息有时候不太透明，采购成本较高。

## 不锈钢终端制品企业 B



照片来源：徽商期货研究所

## 四、调研小结

近期阳江终端制品企业受美国加征关税、加拿大反倾销税及印度 BIS 认证等贸易壁垒冲击，欧美订单量骤降 20%-50%，部分在途货物因关税成本倒挂被迫滞留或转为废品处理。企业面临出口转内销压力，内需市场竞争加剧导致价格战频发，同时订单碎片化、库存周转困难（如规格繁杂致备货效率低）进一步压缩利润，加工毛利不足 10%。近两年，因为终端企业利润空间的收缩，原料成本的安全边际越来越低，企业对原料采购的态度愈发谨慎，主要采购思路以逢低刚需采购为主，价格越高采购越零散。



本次随着“对等关税”的出台，部分企业开始加速开拓非洲、拉美等新兴市场，推动精密厨具等高附加值产品转型，并通过数字化管理优化供应链，但中小型企业受制于资金与技术短板，仍需依赖出口退税或期货套利维持生存，行业整体呈现“头部承压、尾部挣扎”的分化格局。

## 【免责声明】

本报告所载信息我们认为是由可靠来源取得或编制，徽商期货并不保证报告所载信息或数据的准确性、有效性或完整性。本报告观点不应视为对任何期货、期权商品交易的直接依据。未经徽商期货授权，任何人不得以任何形式将本报告内容全部或部分发布、复制。

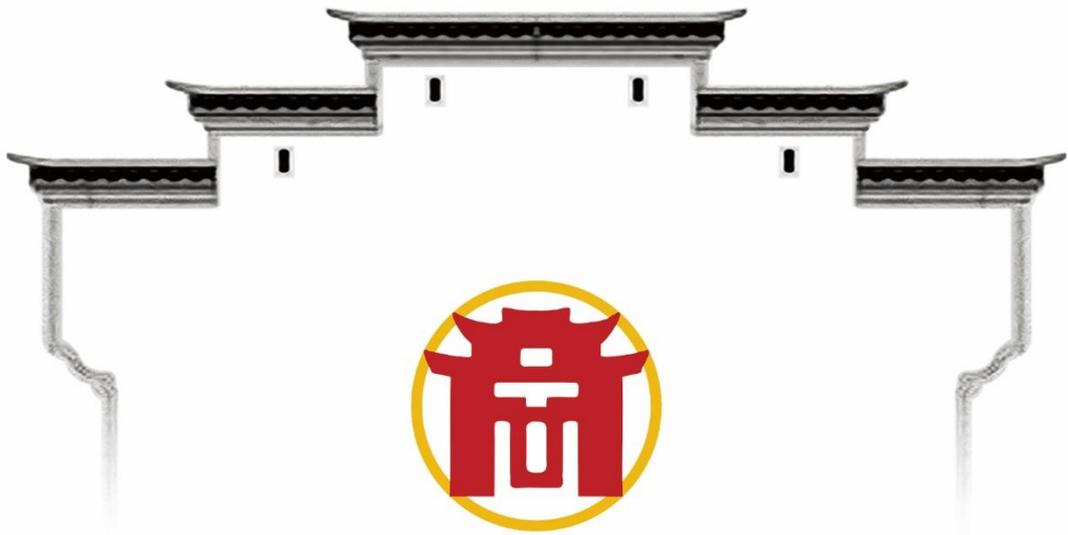
## 【团队介绍】

徽商期货研究所成立于2009年，历时十多年发展，已成为公司重要的研发中心和人才培育中心。作为公司的核心部门之一，大部分研究员具有硕士以上学历，多年从业经验，是一支专业、勤勉、充满活力的研发团队。

徽商期货研究所长期专注基础理论研究、宏观和行业研究、量化研究三大研究方向，形成了从宏观经济形势、中观产业运行到微观交易行为，从事件推导、产业驱动、估值衡量到量化分析的研究体系。

围绕公司改革发展与战略规划，打造“期货投资管家、风险管理专家、财富管理专家”品牌，研究所在客户服务方面深耕细作，推出了众多特色服务和产品，形成了多项客户服务项目。

以行情分析、交易策略和风险管理为核心，输出徽商头条、徽眼看期、徽商研究日报、周报、月刊，投资论坛、期权论坛、程序化论坛、产业会议等高质量的资讯、直播视频产品，提供多终端程序化策略编写服务以及个性化的投资咨询产品设计方案。研究所推出了徽商之星实盘大赛、期货云投研小程序、交易诊断等特色服务方式，已打造三大平台、四类培训、五种资讯服务体系和投研交互模式，通过研究所的各类研发成果服务公司客户。



感恩 · 合作 · 共赢 · 使命

徽商期货有限责任公司  
HUI SHANG FUTURES CO., LTD.

地址：安徽省合肥市芜湖路 258 号 邮编：230061  
电话：0551-62865913 传真：0551-62865899  
网址：www.hsqh.net  
全国统一客服电话：400-8878-707

扫一扫



期货云投研小程序



徽商期货官方微博



徽商期货官方微信