

证券代码：000932

证券简称：华菱钢铁

湖南华菱钢铁股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-18

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 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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	南方基金黄静雯，中欧基金徐新哲，兴证全球董理、钱逸文，国寿安保基金刘阳，中银基金缪逸冰，前海开源基金郑瀚，华宝基金卢毅，泰康资产奚佳、张欣星、王琦，农银人寿曾文传，中再资管赵勇，国寿资管和川，煜德投资赵溱，远信私募赵巍华，钦沐资产赵一鸣，睿郡兴聚丁晨霞，佳许盈海刘贵进，源峰基金李筱蓓，东方睿石唐谷军，环懿白云汉，汇信聚盈刘春昊，鹤禧投资周栋杰，混沌投资张志斌，南京港湾江昕，施罗德交银理财陆逸，中信资管郭羽、曾征，国海自营钱海霞，东兴自营赵竞萌，华金证券常启睿，中邮证券陈昭旭，中天国富证券石川，金元证券毛晓光，中金资管李廌，华泰自营刘新宇，中信资管张晓亮，建信信托周孟夏，贵诚信托程昊汝，Mashall Wace 胡建军，长江证券赵超
时间	2022年5月5日
地点	湖南长沙湘府西路222号华菱主楼411会议室
接待人员姓名	刘笑非、王音、周玉健
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司2021年和2022一季度生产经营情况介绍</p> <p>2021年公司克服主要原燃料价格高位运行、环保成本上升、常态化疫情等不利因素影响，积极把握下游市场机遇，在推动高质量发展方面取得了新成效，实现了以下四个方面的亮点：</p>

一是经营业绩创历史最优。全年实现利润总额 119.44 亿元，同比增长 48.71%，实现归属于母公司所有者的净利润 96.8 亿元，同比增长 51.36%，实现基本每股收益 1.4811 元/股，同比增长 41.95%，净资产收益率 24.57%，同比增长 3.6 个百分点。同时，下属核心子公司华菱湘钢、华菱涟钢和汽车板公司分别实现净利润 50.61 亿元、44.59 亿元、6.14 亿元，同比分别增长 37.58%、64.24%、68.22%，均创同期历史最好水平。

二是品种结构迈向精尖高端。公司全年实现钢材销量 2,575 万吨，品种结构以板材为主且主要面向下游工业制造领域。2021 年完成重点品种钢销量 1,410 万吨,品种钢销量占比达 55%，较 2020 年再提升 3 个百分点。公司在能源和油气、造船和海工、高建和桥梁、工程机械、汽车和家电等细分领域建立了领先优势，积累起一大批优质战略客户，打造了一大批“隐形冠军”产品，并频频亮相重大项目、重大工程。比如徐工下线的全球最大后驱刚性矿车所用的高强钢板全部由公司供货；全球打桩架高度最高、打桩能力最大、抗风浪能力最强的专用打桩工程船“一航津桩 1”所需钢材 70%由公司供应，我国首个自营超深水大气田“深海一号”作业平台采用公司深水钢悬链式立管、海底管线管和高强钢板；公司容器钢板满足客户对焊接性能、耐腐蚀性能、强度等方面的高要求，在海南炼化 100 万吨/年乙烯及炼油改扩建项目的关键路径核心设备急冷水塔和急冷油塔应用；VAMA 第二代专利产品 Usibor®2000 已实现量产应用，可用于汽车白车身的安全结构件，相较于第一代热成形钢 Usibor®1500，Usibor®2000 冲压后强度级别高达 2000MPa，强度提升了 30%，同时具备优秀的抗腐蚀性及材料延展性，在有效提高车辆安全性能的同时可显著降低车身重量，引领汽车轻量化发展趋势等等。

三是绿色智能水平持续提升。2021 年华菱涟钢入炉焦比稳居钢铁行业前列、华菱衡钢高炉煤气余热综合利用项目并网发电，公司年自发电量达到 79.1 亿度，比上年再增加 4.5 亿度；各子公司炼铁、炼钢、烧结、焦化等关键工序的超低排放、效能提升改造有序进行；华菱湘钢成功创建国家 AAA 级旅游景区和湖南省工业旅游示范点，阳春新钢荣获“全国环境友好型企业”称号，华菱湘钢、华菱涟钢、华菱衡钢获湖南省“节水

型企业”授牌，公司绿色发展、城企融合呈现新面貌。同时，公司不断推进 5G、人工智能等新信息技术与生产现场深度融合，打造传统制造企业转型升级典范。“华菱湘钢 5G 智慧工厂”项目成功入选工信部 5G 案例集，华菱衡钢被工信部评选为基于人工智能的无缝钢管智能工厂，并获得“智能制造试点示范”授牌。2021 年，华菱湘钢与华为、湖南移动进一步加深合作并联合发布钢铁行业第一个《信息技术+智能制造融合发展白皮书》，启动了“数智云能中心”项目，完成了五米板智慧库房、内燃机无人驾驶、废钢智能定级、棒材表面 AI 检测、无人机自动巡检等等智能化场景应用；华菱涟钢信息系统升级上线、产线远程集控上云、智能机器人上岗；华菱衡钢“管加工智能车丝线”等智能制造生产线投入运用，智能化程度多领域加深。

四是深化改革进一步激发潜能。第一，体制机制方面，公司坚持“强激励、硬约束”机制，内部实行收入与业绩指标挂钩的市场化薪酬，子公司管理层和员工薪酬水平在当地具有明显的竞争力；同时，公司对绩效指标未达到 70%的干部就地免职，同时坚持“年度综合考核、尾数淘汰”达 20 多年，年尾数淘汰比例保持 5%左右，极大激发了管理层和员工的工作热情。第二，公司负债率大幅下降，2021 年末资产负债率降为 52.28%，较年初降低 5.26 个百分点，较历史最高值降低了 34.62 个百分点；2021 年财务费用为 2.63 亿元，同比降低 56.03%，较同期历史最高值降低了 24.98 亿元。第三，公司持续深化“三项制度”改革，主要钢铁子公司人均年产钢超过 1,500 吨，继续保持行业先进水平。

2022 年一季度，虽然原燃料价格继续保持高位，公司仍实现利润总额 26.43 亿元、归母净利润 21.11 亿元，实现盈利同比增长。经营业绩的持续验证，也表明了公司具备较强抵御周期性波动风险的能力。未来，华菱钢铁将围绕“做精做强、区域领先”的战略，继续实施“质量、效率、动力”三大变革，持续构建精益生产、销研产一体化和营销服务三大战略支撑体系，努力成为具有国际竞争力的钢材综合服务商。

二、投资者交流环节

1、疫情对公司生产经营的影响？

答：湖南省疫情控制比较好，且公司产品 50%以上消化在省内，疫情对公司影响有限，主要是汽车行业冲击较大，华东地区造船板物流运输不畅，公司整体经营处于正常水平。随着上海疫情社区传播风险得到有效遏制，复工复产将陆续推进，预计受影响的部分需求将延后释放，发货物流也将恢复正常。

2、欧美钢价高，公司是否考虑加大出口？

答：公司已在多个下游细分市场已与行业龙头和标杆客户建立起稳定的合作关系，直供比例逐年提升，产品优先满足国内需求，加之受欧美反倾销政策影响，钢材出口到欧美存在一定障碍，公司出口比例较低。2021 年国外收入占营业收入的比例为 3.68%，主要包括无缝钢管和部分板材。

目前，公司海外客户询单增加，后续公司将根据国家钢材出口政策、海外订单需求、接单价格、相关税费成本、长订单周期钢价波动风险、汇率波动风险等因素综合考虑是否扩大出口，但预计短期内出口比例不会有太大变化。

3、原燃料价格处于高位，公司库存如何管理？

答：大宗原燃料价格波动剧烈，“踩时点采购”可能会承担市场风险。对此，公司长期坚持精益生产和低库存运营策略，根据实际生产经营需要进行铁矿石等原燃料采购。

4、2022 年公司的产销量目标？

答：碳达峰碳中和是一项长期的绿色发展战略，有利于促进钢铁行业高质量发展。在此背景下，钢铁行业供给端受限或将处于常态化。近期有关部委也提出确保实现 2022 年全国粗钢产量同比下降，但会坚持突出重点，区分情况，有保有压，避免“一刀切”，重点压减京津冀及周边地区、长三角地区、汾渭平原等大气污染防治重点区域粗钢产量，重

点压减环保绩效水平差、耗能高、工艺装备水平相对落后的粗钢产量。公司将积极响应国家号召，依法合规组织生产。

5、近期疫情对需求产生了影响，公司对下半年需求的看法？

答：二季度是传统钢材消费旺季，虽然4月受疫情影响需求有所下滑，但最悲观的时期或已过去，上海疫情社区传播风险已得到有效遏制，出现拐点迹象比较明显，复工复产将陆续推进；吉林省本轮疫情较为严重的长春市宣布社会面实现清零，钢铁行业需求或将再延后释放，加之2022年经济目标坚持“稳字当头、稳中求进”这个总基调，近期高层就稳市场、稳经济接连发声，尤其是4月29日召开的中共中央政治局会议，分析研究当前经济形势和经济工作，明确提出，扎实稳住经济，努力实现全年经济社会发展预期目标，保持经济运行在合理区间。此外，新增地方政府专项债和特别收益上缴、科技型中小企业研发费用加计扣除、制造业增值税留抵退税等政策力度较大；经济的托底仍需传统基建、房地产的发力，可能对钢材的需求形成支撑。

6、公司电工钢的情况和硅钢项目的进展？

答：经过前期积累，公司子公司华菱涟钢已经基本掌握全流程硅钢生产工艺技术，并在技术研发、储备以及优质客户的拓展上取得一定成效，2021年电工钢年产销量超150万吨，创历史最好水平。为满足下游客户对中高牌号硅钢日益增长的需求，优化升级产品结构，提升市场竞争力，公司拟新建冷轧硅钢产品一期工程项目，实现年产20万吨无取向硅钢、10万吨无取向硅钢冷硬卷、9万吨取向硅钢冷硬卷，项目投资额31.37亿元，建设周期32个月。本次新建项目产品主要定位中高牌号无取向硅钢及取向硅钢，有利于进一步加快华菱涟钢品种结构升级、增强市场竞争力。

7、品种钢未来销量占比和盈利能力还有多大提升空间？

答：品种钢是指高技术含量、高附加值的产品，以直供为主，盈利

	较好且稳定。2021年公司完成品种钢销量1,410万吨,占总销量比例55%,较上年末提升3个百分点。未来,公司将继续紧跟市场需求和高端制造转型的方向做精做强钢铁主业,基于高端定位和个性化需求推动品种结构高端化转型升级,预计公司品种钢销量及占比将进一步提升。
附件清单	无
日期	2022年5月9日