

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：2022-33

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	民生加银吕金华，汇丰晋信徐犇，博时基金龚润华，南方基金黄静雯，富国基金韩晨皓，中航基金郑常斌，鹏扬基金袁亚美，鹏华基金张佳，国投瑞银汤龔，浦银安盛刘浩，太保资产陈晓晓、施隽，金友创智资产阮泽杰，煜德投资赵溱，远信私募赵巍华，歌斐资产汪庆祥，宏道投资彭子姮，成泉资本王海斌，财信证券陈书剑，财通资管固收李真，兴证自营吴玉林，东方自营浦伟强，国君资管刘佳奇，海通资管茅利伟，建信信托程亦涵，长江证券赵超
时间	2022年8月25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 style="text-align: center;">第一部分 公司介绍 2022年上半年经营情况及亮点</p> <p>上半年尤其是二季度以来钢铁行业受到疫情多点频发、需求转弱等多种因素影响，出现“价格下跌、利润下滑”态势。公司半年度归母净利润38.21亿元，仍然实现了历史第二高的业绩水平，经营业绩继续保持高水平。报告期，公司经营呈现出以下三个方面的特点：</p> <p style="text-align: center;">一是汽车板合资公司和华菱衡钢两家子公司实现逆势增长。</p> <p>其中，汽车板合资公司今年上半年完成了丰田、戴姆勒奔驰、滴滴等多个客户13项钢种认证，实现汽车板销量43.7万吨，同比增长4%，</p>

汽车板销量占比 77%，同比提升 4 个百分点，实现净利润 4.28 亿元，同比增长 66%，呈现出认证工作进度超预期、汽车板销量占比进一步提升、经营业绩保持强劲并持续上台阶的特点。

华菱衡钢上半年积极开拓国内外两个市场，出口订单方面在国外油气领域陆续中标大订单，扩大国际市场占有率，上半年出口钢管 21 万吨，订单口径同比增长 41%，产品获得马士基、斯伦贝谢等国际一流企业的充分肯定，实现净利润 2.35 亿元，同比增长 62%，生产经营保持稳中向好态势。同时，华菱衡钢获得公司控股股东湖南钢铁集团增资，正在推进炼钢系统改造，有利于提高生产效率、降低成本并提高产品质量，进一步增强公司无缝钢管的竞争优势。

二是品种结构进一步迈向高端。

2022 年上半年公司完成新产品销量 39.9 万吨，实现 3 大类产品 12 个钢种国产替代进口，实现品种钢销量 768 万吨，品种钢销量占比较 2021 年再提升 2 个百分点至 57%。品种结构转型升级方面呈现出三大亮点：

第一，公司产品持续助力大国重器、添彩超级工程，华菱在现有下游细分领域已建立的领先优势持续巩固。能源油气领域，华菱衡钢的特殊扣套管“服役”中国石油在新疆塔里木盆地北部的首口设计超 9000 米深井；管线管批量供应博孜-大北超深气区 100 亿方产能建设工程；造船和海工领域，我国自主设计建造的亚洲首例 300 米级深水导管架“海基一号”和我国首艘“智能型无人系统科考船”所用的海工钢由华菱湘钢独家供应。

第二，公司积极布局需求增量市场，扩大在新能源、新材料领域的高端供给。比如，电工钢领域，华菱涟钢冷轧板厂新投运了单机架轧机，可以满足市场对取向电工钢、中高碳钢等高附加值冷轧产品的需求，目前已成功轧制第一卷取向电工钢冷硬卷。华菱涟钢在取向电工钢基料供应方面，实现了普通取向、升级版取向、高磁感取向原料系列牌号全覆盖。汽车轻量化方面，汽车板合资公司二期项目预计年底投产，建成后将新增年产能 45 万吨，引进第三代冷成型超高强钢和锌铝镁合金镀层高端汽车板产品。华菱涟钢与三一联合推出了全新 980MPa 轻量化底盘和

大梁的电动重卡等等。同时，公司积极布局光伏和风电等领域，如公司高强耐候钢可以用于光伏支架，在轻量化减重的同时实现免涂装，能够大幅降低用材和施工成本；华菱湘钢新投产特厚板坯连铸机，能满足大型海上风电项目的更高要求。

第三，线棒材持续向特钢转型。华菱湘钢在乘用车、轨道交通、机械制造等行业不断开发出新产品、拓展新客户，高转速变速箱齿轮钢供货上汽、华为新能源汽车；冷镦钢、轴承钢、弹簧钢等品种在丰田、长城等车企认可度逐步提升。后续，还规划投资一条高速线材生产线，进一步助力向特钢转型。

三是对标挖潜纵深推进。公司4月份开始进一步精细化对标管理，每月组织对标交流会议，对标细化到每个二级厂，对标内部最好工序、最好班组，通过主要子公司之间的比学赶超和对标行业先进，持续改善技术经济指标，不断降低工序成本。上半年公司主要技术经济指标同比改善，16项主要技术经济指标有10项好于行业平均水平。能源成本方面，华菱涟钢和阳春新钢的150MW超高温亚临界发电机组均顺利投运，华菱湘钢150MW超临界煤气发电项目也启动建设，上半年公司自发电量达43亿kWh，同比进一步增加。原燃料成本方面，华菱湘钢、华菱涟钢今年实施了或正在实施4.3米焦炉环保提质改造工程，有助于进一步提高焦炭质量，保障焦炭供应。另外，公司的财务成本也进一步降低，截至6月30日，资产负债率降至52.51%，半年度财务费用从2017年上半年的8.75亿元降低至0.34亿元。

另外，公司继续保持“强激励、硬约束”的市场化灵活机制，持续推进智能化数字化转型等等。上半年华菱湘钢“5G+AI棒材表面质检”项目入选2022年国家智能制造优秀场景案例，华菱涟钢入选中国冶金行业“2022智慧钢城建设优秀企业”。

近年以来，尽管钢铁行业上游铁矿石等原燃料价格大幅波动，但公司分吨材盈利能力基本稳定在税前利润300元以上，2019年-2021年连续三年盈利能力排名钢铁上市公司第二，行业位势不断夯实，抗风险能力持续验证。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。

第二部分 投资者问答环节

1、公司三季度各品种的需求情况？

答：虽然疫情逐步得到有效控制，但受高温天气和需求淡季影响，1-7月钢铁行业整体需求恢复不及预期。进入8月以来，钢铁行业环比有所改善。分品种来看，建筑用材、工程机械下游需求和订单有所回升；造船、风电、压力容器领域等继续保持平稳；汽车、家电受高温淡季影响，需求偏弱，期待高温天气过去后需求能够改善。新能源汽车和油气行业需求保持增长。总体上，制造业需求相对稳定，基建需求有边际好转，房地产需求无明显变化。后续随着高温天气缓解，基建项目逐步落地，金九银十钢材传统消费旺季到来，钢材需求有望边际改善。

2、钢铁行业限产进度？后续如果需求好转，供给端是否会有压力？公司是否收到压减产量的通知？

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。今年，相关部委提出确保实现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。根据中钢协公布数据，今年1-7月粗钢产量同比下降6.4%，全年压减任务正在有序推进。公司将积极响应国家号召，依法合规组织生产。

当前下游需求不及预期是钢企盈利下滑或亏损的主因，中钢协呼吁“以销定产，不要把现金变成库存；以效定产，不要产生经营性“失血”；以现定销，不要把现金变成应收款”，钢企大面积自主限产努力适应市

场需求变化。

3、请介绍一下近期公司的出口情况？

答：公司上半年累计出口钢材 49.75 万吨，同比增幅 26.11%。主要品种以无缝钢管、热轧板、宽厚板为主。其中海外油气开采活动增加利好无缝钢管需求，上半年公司无缝钢管出口订单 21 万吨，同比增长 41%。

由于公司产品优先满足国内需求，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，出口钢材在总钢材销量中的占比在 5%以内。后续公司会积极关注国际市场钢材的变化，也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。

4、后续资本性开支和分红计划？

答：当前，国际形势环境日趋复杂、国内疫情也有反复，多重因素交织导致中国经济发展面临压力，给钢铁行业下游需求和公司订单带来不确定性；同时，原燃料价格居高不下，钢企成本端承压，需要更多的流动资金和现金储备；另外，国家对钢铁企业超低排放和低碳发展的要求趋严，因此，为适应行业形势，巩固和增强公司在下游细分市场的竞争优势，公司围绕以下三个方面还会持续发生资本性开支：一是着力推进品种结构高端化与系统降本增效；二是着力推进低碳绿色改造，主要包括超低排放改造、高效余能发电项目等；三是着力推进数字化智能化转型，主要实施方向为基于云平台的大数据应用、铁前料场及生产区域信息化及操作集中控制、设备能源中心功能扩展及应用、5G+及机器视觉技术应用等。根据公司未来三年（2022-2024 年度）股东回报规划，年度分红的下限不低于该年度公司实现的归属于母公司股东的净利润的 20%，同时，随着资本性开支逐渐下降，公司分红比例有望提升。

5、公司在电工钢等领域持续布局，如何看待后续公司高端品种的市

场竞争力？

答：随着我国工业化进程加快和装备制造业高端化转型升级，高品质、高性能、定制化的钢材产品下游细分市场需求前景向好且或将持续处于供不应求的状态；同时，这些细分市场的客户需求也在不断升级，无论是行业领先者还是后来追随者均需要不断进行产品升级来适应和满足客户需求。

在此背景下，公司在战略上始终坚持推动品种结构高端化转型升级，坚持“深耕行业、区域主导、领先半步”的营销与研发策略，具备巩固和增强相关下游高端细分市场竞争优势的能力：一是公司近年通过自身努力，在洁净钢冶炼、高档汽车板生产、电工钢生产等领域不断积累起成熟的生产经验与理论基础，促进公司钢铁制造水平和产品竞争力持续攀升；二是公司持续深耕细分市场，瞄准标志性重点工程和标杆客户，建立了稳定持续的客户关系，如公司与中船、卡特彼勒、三一重工等行业标杆企业签订了长期战略合作协议，通过对接信息化系统，加强了与客户的粘性；三是公司强化以市场为导向的理念，以客户为中心，以市场需求为切入点，适应并引领下游客户需求升级，不断提升产品技术迭代升级的能力。

6、硅钢项目的进展和未来定位？

答：华菱涟钢已经积累了成熟的电工钢生产经验与理论基础，2021年供应电工钢热卷和冷硬卷超150万吨，实现量、质、效齐升，创历史最好水平；近期成功下线第一卷取向电工钢冷硬卷，已实现普通取向、升级版取向、高磁感取向原料系列牌号全覆盖。

为满足下游客户对中高牌号硅钢日益增长的需求，公司已于今年6月开工新建冷轧电工钢产品一期工程项目，产品主要定位中高牌号无取向电工钢及取向电工钢，预计一期第一步建设期18个月左右，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；一期第二步建设期14个月左右，实现项目总年产40万吨无取向硅钢、20万吨无取向硅钢冷硬卷、18万吨取向硅钢冷硬卷。项目投产后，华菱

	<p>涟钢将进一步优化螺纹钢和板材之间的品种结构，并进一步提升电工钢产品层次，提升市场竞争力。</p> <p>7、2017年以来公司盈利能力持续稳定的原因是什么？</p> <p>答：主观方面：1) 在体制机制方面，公司持续优化“硬约束、强激励”机制，实行收入与业绩指标挂钩的市场化薪酬；出台各类揽才政策和丰厚待遇吸引高端专业人才，激发人才的创新活力；坚持“年度综合考核、尾数淘汰”，年“尾数淘汰”干部比例保持在5%左右。2) 品种结构方面，近年来公司紧跟市场需求和高端制造转型的方向，产品中标海内外大量标志性工程，在细分领域建立了领先优势，积累起一大批优质战略客户，产品直供比例和品种钢销量占比不断提升；瞄准快速发展的新能源、新材料领域，为电动汽车、风电、光伏等领域提供高强度、轻量化的产品和服务解决方案。3) 在降本增效方面，公司积极对标行业先进，主要技术经济指标持续改善，工序成本不断降低；加快智能化数字化转型，持续优化劳动生产率，主要子公司人均年产钢均超过1,500吨，保持行业先进水平；持续推进减债降负，削减财务费用。</p> <p>客观方面，政策层面供给侧结构性改革大幅改善了钢铁行业经营秩序，且公司主要生产基地在湖南和广东，属于钢材净流入区域，湖南及周边地区工程机械、汽车、装备制造等产业发展迅速，为钢铁下游需求提供良好的支撑，为公司发展创造了有利条件。</p>
附件清单	无
日期	2022年8月29日