

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：2022-35

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	嘉实基金程美华，淡水泉投资刘晓雨，润晖资产蒋昞晶，汇丰晋信徐犇，西南证券自营董攀登，金鹰基金金达莱，尚雅投资韩红成，工银瑞信陈力睿，博时基金李奕达，华夏未来郑诗瑶，宏道投资彭子姮，上投摩根基金杨鑫，信达澳银郭敏，中泰证券刘耀齐、宋瀚清
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%，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。</p>

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、2022年上半年汽车板生产经营情况和二期进展？二期是否还需要很长的产量爬坡期？

答：汽车板合资公司专注于高端汽车用钢市场，实现与全球领先的汽车板制造商安赛乐米塔尔新技术同步共享、新产品同步上市，以满足汽车行业内更高的安全、轻量、抗腐蚀和减排要求，第二代铝硅镀层热成形钢 Usibor®2000 和 Ductibor®1000 实现量产应用，硅铝热成型钢份额稳居国内市场第一，先进的一体化门环、工字梁、电池包等技术广泛应用于新能源汽车，已成为中国汽车实现轻量化的主流解决方案。

今年上半年汽车板合资公司完成了丰田、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%，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。

目前，公司正在加速推进汽车板合资公司二期项目建设，预计年底投产。项目投资总额 10.7 亿元，投产后酸轧线产能将由每年 150 万吨提升到 200 万吨，镀锌线和连退线产能将由 115 万吨提升到 160 万吨，新增产能规模 45 万吨，产品定位于高端汽车板。二期项目仍需要完成主机厂相关认证程序，但时间周期预计会比一期短。

2、上半年品种钢销量占比达到了 57%，未来进一步提升的空间？

答：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持续提升品种钢占比，推动品种结构高端化转型升级，预计高附加值的品种钢特别是在工业线棒材优转特以及冷热轧薄板领域的品种钢销量占比仍有提升空间。

3、如何看待未来原燃料价格？

答：目前原燃料价格特别是焦煤、焦炭供需仍然偏紧，价格比较坚挺。但也有一些积极因素，如在全球高通胀背景下，以美联储为代表的

欧美经济体步入加息周期趋势难以改变，中国钢铁行业产业政策层面严控供给，粗钢产量同比进一步下降，均对上游原燃料价格形成压制；随着中国钢铁行业未来集中度提升，在产业链中的影响力和话语权也有望提升，将促使产业链利润分配集中于上游的局面有所缓解。同时，政府支持煤矿企业加大生产保安全供应，有助于后续先进产能持续释放，增加边际供给。

4、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、公司对后续钢铁行业需求展望？

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。

6、无缝钢管主要下游需求情况？华菱衡钢今年上半年业绩增长的原因？

答：华菱衡钢的无缝钢管下游需求主要是油气、压力容器和工程机械三大领域。华菱衡钢上半年实现净利润 2.35 亿元，同比增长 62%，生产经营保持稳中向好态势，主要得益于其海外油气领域需求和订单情况较好。上半年，华菱衡钢积极发挥在海外渠道方面积累的优势，陆续在油气领域中标海外订单，累计实现钢管出口 21 万吨，订单口径同比增长 41%。压力容器和机加工用管等领域需求同比有所下滑。

7、电工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。

8、限电对公司生产经营的影响？

答：受高温天气影响，全国电力较为紧张，公司根据相关限电政策实施错峰生产，并根据下游需求和订单情况主动减少低盈利品种的生产，

限电对公司生产经营的影响有限。同时，随着高温天气逐渐过去，工业用电有望逐渐恢复。

9、公司估值与盈利能力不匹配的原因是什么？

答：总体上可能是资本市场对钢铁行业和公司盈利的稳定可持续性抱有怀疑态度。一是作为周期性行业，钢铁公司在历史上经营结果与宏观经济走势、下游需求的变化密切相关，在中国房地产行业发展进入下行周期时，资本市场可能担心公司会再次陷入 14~16 年大幅亏损局面；二是公司本轮周期以来，常态化分红仅持续了 3 年时间，分红率与投资者预期仍有差距；三是钢铁行业重组整合是大趋势，投资者可能对“十四五”行业竞争格局仍持观望态度。

从行业格局层面来看，钢铁行业是基础原材料工业，也是中国成为制造强国的重要组成部分。在 2017 年-2021 年的 5 年间，中国钢铁行业进行了史无前例的大规模全方位的技术改造和重建，且正在推行世界上最严苛的污染物排放标准。在强力的资本投入和研发投入下，中国钢铁行业整体实力全面增强，工艺技术和装备水平全面改善，竞争力显著提升。在产业政策层面严控新增产能和“双碳”背景下，中国钢铁行业二十年产能扩张周期已基本结束，产量增长的弹性有限；需求方面，钢材也是绿色可循环、供应量大且最具性价比的基础原材料，新基建、新能源等还会催生更多的高端钢铁需求。同时，随着钢铁行业重组整合步伐加快，集中度将进一步提升，从而合理优化上中下游产业链的利润分配格局。在此背景下，钢铁行业周期性波动的幅度可能减弱，行业内钢铁企业之间可能分化加剧。

从公司发展层面来看，近年来基于产品的高端定位及终端客户的个性化需求，持续完善以 IPD 为载体的销研产一体化体系建设，关键用钢领域实施“国产”替代“进口”，助推公司产品向产业链、价值链顶端转型升级，盈利能力连续三年排名上市钢企第二。今年上半年特别是二季度以来，钢铁行业呈现“需求持续减弱、库存不断上升、价格快速下跌、利润大幅下滑”态势，公司也保持了相对稳定较好的盈利水平，表

	明公司具有较强抗周期能力。期待资本市场重新看待对钢铁行业 and 公司的估值。
附件清单	无
日期	2022 年 8 月 29 日