

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：2022-36

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 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	国投瑞银桑俊、汤龔，国泰基金孙朝晖，景顺长城邹立虎、李建霖，富国基金郑思恩，胤胜资产王道斌、杨潇，华泰柏瑞何静，泰康资产肖锐，博时基金龚润华，中欧基金王颖俐，华宝基金陆恒，国君资管刘佳奇，淡水泉原茵，睿璞投资廖振华，混沌天成郑乾坤，申万自营沈昌民，轻盐晟富徐金钟、谢剑涛，横琴万方黄淦，职业投资者梅峻玺，长江证券王鹤涛、赵超、易轰
时间	2022年9月27-28日
地点	湖南长沙湘府西路222号华菱主楼1206会议室
接待人员姓名	肖尊湖、阳向宏、刘笑非、傅炼、王淑姣、王音、周玉健
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、“十三五”以来公司的进步很大，主要原因是什么？</b></p> <p>答：钢铁行业作为一个周期性行业，受宏观经济的影响，盈利也会随之波动。2015年以来，公司从经营亏损到目前盈利能力连续三年居上市钢企第二位，一方面是抓住了国家供给侧改革的机遇，另一方面自身也付出了许多努力：1）在“十三五”期间，公司实施稳健经营的战略方针，没有盲目扩大产能，而是一贯坚持精益生产体系，生产效率大幅提升；2）人才引进和激励机制方面，公司管理层亲自去人才市场、高校等招聘相关专业博士以及公司所需要的人才，并出台各类揽才政策尽可能满足高端人才的需求，比如给荣誉（高频次宣传）、给身份（享受相关待遇）、给高薪（实行协议工资）、给洋房（288 m<sup>2</sup>精装复式楼）、给</p>

平台（组建工作室）、给家属就业机会（安排配偶或子女就业）等等，近几年公司引进了数十位博士，尤其是今年从清华北大招聘 10 余名高端人才加盟公司，极大地充实了公司的人才队伍，并通过市场化的机制极大地激发了人才活力，有助于增强公司研发实力和产品竞争力；3）在产品布局上，始终瞄准工业用钢领域，紧跟市场需求和高端制造转型的方向，坚持“深耕行业、区域主导、领先半步”，全面介入客户从研发到量产的各个环节，推动企业从单一的产品输出向“产品+技术+服务”综合解决方案输出，为全球 1000 多个重点项目和标志性工程提供产品，成为 150 余家世界 500 强企业的合作伙伴，产品直供比例和品种钢销量占比不断提升，宽厚板、冷热轧板等产品建立起细分市场领先优势，有助于抵御周期风险，实现稳定较好的盈利水平。比如子公司华菱湘钢是全球最大单体宽厚板生产基地，在造船和海工、桥梁和高建、能源与油气等细分市场份领先，需求一直保持稳定；子公司华菱涟钢超薄耐磨钢市占率超过 70%，在电工钢领域积累了成熟的生产经验与理论基础，并与下游主要客户达成了长期战略合作关系，成为最大的电工钢基料供应商并在该领域持续发力；VAMA 高端汽车板市场份额持续增长，其专利产品第二代铝硅镀层热成形钢 Usibor®2000 实现量产应用，引领汽车轻量化发展趋势等等；4）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，在消化内陆钢企的物流运输成本劣势后，平均铁水成本优于行业平均水平；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 1,600 吨，保持行业先进水平；持续推进减债降负，年财务费用由 2016 年 23.16 亿元下降到 2021 年 2.63 亿元，2022 上半年仅 0.34 亿元，华菱湘钢、华菱涟钢成为净现金公司，实现负财务费用。

## 2、“十三五”以来公司主要资金投向？

答：“十三五”期间，公司抓住了钢铁行业供给侧改革带来的市场机遇，加快技术创新、调整产品结构、提升管理效率，瞄准工业用钢领域，紧跟市场需求和高端制造转型的方向做精做强钢铁主业，累计实现

自由现金流入约 560 亿元。根据初步统计，公司主要资金支出方向包括：开展固定资产投资约 170 亿元，其中产品和产线结构升级投资约 70 亿元、节能环保投资约 90 亿元、智能化改造投资约 10 亿元；减债降负支出约 250 亿元；对股东分红约 50 亿元。战略的坚持和真金白银的投入，打造了今天“高端、绿色、智能”的华菱钢铁。

**3、如何看待怎么看目前的钢铁行业下行，是否到了 2015 年的水平？  
公司准备如何应对钢铁行业周期波动？**

答：今年以来受疫情和需求转弱影响，5 月开始钢材市场下行，钢价大幅下跌。近期长材价格略有反弹，但整体需求改善不明显，6、7 月份行业亏损面分别达 80%、90%，像 2021 年那样大部分钢企赚钱的情况已经不再，钢铁行业或已步入新一轮周期逐渐成为行业共识。那是否会像 2015 年那样出现全行业亏损的情况呢？我们认为大概率不会，在本轮下行周期中，钢铁行业基本面预期改善，周期性波动幅度可能减弱，具体表现为“供给有顶、需求有底、成本回归”。**首先，供给“有顶”。**在政策层面产能产量双控常态化的背景下，中国钢铁行业二十年产能扩张周期已基本结束，产量已到天花板；与此同时，2015 年主要是地条钢等不合规的表外产能扰乱价格市场，经过供给侧改革后，不合规产能已经基本出清，行业秩序恢复正常；另外，钢铁企业平均杠杆率已由 80% 大幅下降至 60% 左右，即使亏损仍要生产维持现金流周转的状况大幅改善，钢企自律性限产增强。**其次，需求“有底”。**虽然面向房地产、基建等领域的普钢需求会逐渐减少，但随着经济发展驱动力向新能源、新基建、新材料、低碳发展的转变，钢铁行业总体需求仍有韧性、不会断崖式下跌，且新能源、新材料、新基建等应用场景下的高品质、高性能、定制化的钢材产品会爆发新的需求，比如光伏解决方案，水电、风电、核电解决方案，新能源车整体解决方案等。在高强钢、超高强钢、汽车用热成型钢、高牌号无取向硅钢、高等级取向硅钢，以及光伏行业需要的高铝锌铝镁光板等领域的布局将使相关企业迎来新的发展机遇。**再次，成本“回归”。**随着钢铁行业的产能产量双控政策常态化将有效压制上

游原燃料需求，叠加“十四五”期间行业并购整合加速、行业集中度提升预期，以及“基石计划”提高铁元素保障、成立中国矿产资源集团等国家层面战略举措出台，将有助于提升钢铁行业话语权，促使产业链利润向中游钢铁行业合理分配，促进上游原燃料成本理性回归。与此同时，需求结构分化下钢铁行业内部业绩分化也将进一步加大，部分钢铁产能将面临市场化出清，但有优势的头部企业盈利将保持相对稳定。

“没有不好的行业，只有不好的企业”。后续，公司将积极采取以下措施：（1）坚持稳健经营，保持充足的现金流；（2）严控资本性开支，减少与提升盈利能力无关的支出；（3）进一步调整品种结构，坚持以市场为导向、以效益为中心，保持稳定盈利，重点是抓高销售价格、高吨钢盈利产品的销量提升；（4）加快“智能化、数字化”转型，降低人工成本，提高生产效率；（5）继续推进绿色低碳发展，实施超低排放改造和超高温亚临界发电机组项目等，在实现超低排放标准的同时降低能源电力成本。我们相信，只要公司保持战略定力，适应需求转型升级的方向，保持行业相对竞争优势和竞争位势，就有望保持相对合理稳定的盈利水平。

**4、公司主要生产基地年生产能力和产品品种情况？建筑用线棒材占比情况？是否具备柔性生产切换能力？**

答：公司具备年产钢 3,000 万吨级的生产能力，分别在湖南省湘潭市、娄底市、衡阳市、广东省阳江市设有生产基地，拥有炼焦、烧结、炼铁、炼钢、轧钢、钢材深加工等全流程的技术装备，主体装备、生产工艺行业领先。华菱湘钢地处湖南湘潭，年产钢能力 1200 万吨级，主要产品为宽厚板、工业长材；华菱涟钢地处湖南娄底，年产钢能力 1200 万吨级，主要产品为冷热轧卷板、建筑长材；华菱衡钢地处湖南衡阳，年产钢能力 200 万吨以上，主要产品为油气用管、机械加工用管、压力容器用管；阳春新钢地处广东阳江，年产钢能力 400 万吨级，主要产品为建筑长材。与安塞乐米塔尔 50%对 50%成立的合资公司 VAMA，具备一期每年 150 万吨酸轧、115 万吨镀锌能力，二期预计年底投产，将新增

每年 50 万吨酸轧、45 万吨镀锌能力，主要产品为高端汽车板、工业板。公司品种结构以板材为主，主要面向工业用钢领域，建筑线棒材占比约 22%。

由于后端轧钢能力大于炼钢能力，公司同一生产基地的主要品种间具备一定的柔性生产切换能力。比如华菱湘钢区域，在工业棒材和宽厚板之间具备一定的柔性生产切换能力；比如华菱涟钢区域 1580mm 热轧线 2023 年初投产后，可以根据市场情况和品种结构转型升级需要调整螺纹钢和板材之间的品种结构，极端情况可以将目前华菱涟钢区域约 300 万吨螺纹钢全部调整为生产冷热轧薄板品种钢。

#### **5、目前公司各品种的盈利和需求如何？**

答：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。金九银十钢材传统消费旺季到来，但钢材需求改善仍有限。

#### **6、公司产品在湖南省内的市场份额有多大，销售半径包含哪些区域？**

答：公司主要市场在湖南省省内及华东、华南、中南、西南区域等，国内钢材主要消费区域均在公司销售经济半径范围内。其中，在湖南省内整体份额达到 50% 以上，如公司在省内工程机械市场占有率达到 70%-80%、线棒材 90% 以上在省内市场消化。同时，公司也有部分产品出口到东南亚、中东等地区，例如无缝钢管出口占比 20% 左右。

#### **7、新能源汽车高速增长，VAMA 目前的市场竞争位势？目前经营业绩、供货新能源车企情况和未来发展展望？**

答：VAMA 专注于高端汽车用钢市场，走专精特新差异化竞争路

线，目前在汽车用钢总市场的占有率在 5%左右，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，以满足汽车行业更高的安全、轻量、抗腐蚀和减排要求，第二代铝硅镀层热成型钢 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 VAMA 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，实现利润 5.04 亿元，同比增长 68%，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。新能源领域客户认证和供货进度加快，向国际新能源巨头 T 公司、国内造车新势力车企、长城、岚图等供货。

目前，公司正在加速推进 VAMA 汽车板二期项目建设，预计年底投产。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，将引进第三代超高强塑积先进高强钢（Fortiform®）及锌镁镀层等专利产品。二期项目仍需要完成主机厂相关认证程序，但时间周期预计将比一期缩短。受益于乘用车市场增长特别是新能源汽车高速发展和汽车轻量化发展趋势，预计明年 VAMA 汽车板销量特别是高端专利产品销量将持续增长，助力 VAMA 经营业绩继续上台阶。

**8、在其他钢厂也在扩产电工钢产能的情况下，公司的电工钢产品如何保持竞争力，未来市场是否会出现过剩的情况？**

答：电工钢被誉为钢铁行业“皇冠上的明珠”，具有投资大、技术难度大、附加值高等特点，一旦成品不能通过下游客户认证，钢企的大额投资可能无法产生效益，目前国内仅有极少数钢厂具备中高牌号电工钢特别是中高牌号取向电工钢的生产实力。华菱涟钢已有开发电工钢十多年的经验，建立了数十人的电工钢研发团队，已经积累了成熟的电工钢生产经验与理论基础，并与下游主要客户达成了长期战略合作关系，

2021 年供应电工钢热卷和冷硬卷超 150 万吨，实现量、质、效齐升，成为国内最大的电工钢基料供应商。近期，华菱涟钢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，并开工建设电工钢一期项目。该项目产品主要定位中高牌号无取向电工钢及取向电工钢，预计分两步建设，建设周期 32 个月，最终实现年产 40 万吨无取向电工钢、20 万吨无取向电工钢冷硬卷、18 万吨取向电工钢冷硬卷，有助于进一步提升华菱涟钢电工钢档次和竞争力水平。展望后续，湖南省内中高牌号电工钢需求预计将持续大于公司电工钢一期项目新增产量，预计中高牌号电工钢市场需求前景将持续向好或处于供不应求的状态。

### **9、怎么看公司目前的估值水平，为什么与中信特钢估值相差四倍？**

答：近年来，公司盈利能力持续验证，业绩连续三年居上市钢企第二，但市盈率长期处于行业末位，仅 3-5 倍水平，前期比如 2021 年的股价上涨行情主要来源于公司 EPS 的增长，PE 估值并没有提升，存在公司业绩表现与资本市场估值水平不匹配的情况。

根据投资者交流反馈，公司与中信特钢在估值上的差异，也在一定程度代表了普钢与特钢的估值差异。钢铁行业是强周期行业，近年来已经维持了比较长周期的高盈利水平，在钢铁行业进入下行周期后，投资者对公司能否如中信特钢等企业一般穿越周期实现稳定可持续性的盈利抱有怀疑态度，还需要公司在行业下行周期中继续验证。

### **10、公司的品种钢产品与特钢产品是否具有相似性？**

答：品种钢是指“高附加值、高技术含量、高盈利能力、满足客户终端个性化需求”的钢材产品。目前，公司品种钢产品已经脱离了传统建材的经营模式，具备与中信特钢等企业的特钢产品相似的特点。比如传统螺纹钢产品是标准化的，按大批量、小品种的订单模式生产；而公司品种钢则是定制化的，订单生产具有小批量、多品种的特点。从营销模式和客户关系上看也有明显的转变，传统螺纹钢采取经销商模式，客

户主要关注产品价格这一单一要素；而公司品种钢以直供为主，通过不断完善 EVI（供应商早期介入）建设，聚焦客户需求，全面介入客户从研发到量产的各个环节，创造客户价值，推动企业从单一的产品输出向“产品+技术+服务”三重输出，向客户提供整体解决方案，因此客户不仅仅只关注产品价格，从而客户粘性更强，成本传导能力更强，盈利水平也更加稳定。

### **11、公司明年的业绩目标和主要支撑点？**

答：虽然明年钢铁行业形势严峻，但市场低迷的时候是企业进步最快的时候，公司将积极应对不放弃，力争保持相对稳定较好的业绩水平。主要业绩支撑点在以下几个方面：（1）VAMA 二期项目在今年年底投产，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，产品定位于高端汽车板，将引进第三代超高强塑积先进高强钢（Fortiform®）及锌镁镀层等专利产品。受益于乘用车市场增长特别是新能源汽车高速发展和汽车轻量化发展趋势，预计明年 VAMA 汽车板销量特别是高端专利产品销量将持续增长，助力 VAMA 经营业绩继续上台阶。（2）公司积极布局电工钢领域，目前华菱涟钢已经积累了成熟的电工钢生产经验与理论基础，并与下游主要客户达成了长期战略合作关系，2021 年供应电工钢热卷和冷硬卷超 150 万吨，实现量、质、效齐升，成为国内最大的电工钢基料供应商。近期，华菱涟钢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，并开工建设电工钢一期项目，产品主要定位中高牌号无取向电工钢及取向电工钢，将生产部分电工钢成品，将进一步提高公司电工钢产品的竞争优势。电工钢涉及到的新能源汽车、特高压等领域前景广阔、市场空间巨大，特别是高牌号无取向硅钢、高等级取向硅钢或将持续处于供不应求的状态。（3）油气领域需求仍然较好。华菱衡钢无缝钢管高价格、高附加值产品比重逐步增加，出口订单持续向好。今年华菱衡钢获得控股股东 10 亿元增资并启动了炼钢系统等相关技术改造，预计年底完成，将有助于进一步提升华菱衡钢的产品档



次和竞争力水平。（4）宽厚板下游煤化工等领域需求也有望保持增长态势。

**12、在行业下行周期中如何看待公司在高端市场的竞争力，以及公司如何能保持吨钢盈利稳定？**

**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要。

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，有助于保持稳定较好的吨钢盈利水平：**一是**公司在洁净钢冶炼、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**公各主要子公司形成专业分工、产品业务协同互动的管理体系，不同子公司生产销售其各具优势的产品，避免公司内部产品同质化竞争；**三是**与同行共创双赢局面，加强行业间的沟通与交流，科学制定区域和细分市场销售竞争策略，共同维护相对稳定、有序的市场环境；**四是**深度绑定下游战略客户，不断完善 EVI（供应商早期介入）建设，聚焦客户需求，全面介入客户从研发到量产的各个环节，创造客户价值，推动企业从单一的产品输出向“产品+技术+服务”三重输出，向客户提供整体解决方案，并通过对接信息化系统等方式，加强与客户的粘性。

**13、公司后续资本性开支计划和分红安排？**

**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

	<p>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：<b>一是</b>着力推进产线结构和产品结构升级，其中宽厚板方面大型技改基本完成，后续将持续发掘高端新产品应用，巩固细分市场竞争优势；冷热轧薄板方面将继续围绕新能源、新材料领域调结构，推进华菱涟钢电工钢一期项目等；无缝钢管方面继续提效率调结构，实施系统降本增效；工业线棒材方面围绕“优转特”，实施华菱湘钢精品高速线材生产线项目等。<b>二是</b>着力推进绿色低碳发展，主要包括实施超低排放改造、高效余能发电项目等；<b>三是</b>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。</p> <p>根据公司未来三年（2022-2024 年度）股东回报规划，年度现金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，随着后续资本性开支逐渐下降，公司分红比例有望提升。</p> <p>接待过程中，公司严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。</p>
附件清单	无
日期	2022 年 10 月 8 日