

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：2023-2

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	中银基金张响东，工银瑞信李剑峰、陈力睿，嘉实基金谭丽，浦银安盛李羿，广发基金陈甄璞，鹏华基金张佳，诺安基金陈超，汇丰晋信徐犇，鹏扬基金罗成，兴证全球钱逸文，华泰柏瑞董辰，平安基金刘杰，中融基金张开阳，太保资产施隽，新华资产杜敏杰，泰康资产马敦超、韩庆，远信私募赵巍华，淡水泉杨馨怡，乐瑞资产肖印焜，开思基金王青云，汇信聚盈刘春昊，南京银行吴宏睿，中信资管蒋沙，国君资管刘佳奇，华泰资管曹青宇、钟英涛，华泰自营徐家琛，中邮证券刘意纯，中信自营林峰，建信信托吴晓鹏，建信投资周彦希，长江证券赵超
时间	2023年2月1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><b>1、目前钢铁行业的经营形势？公司订单情况？</b></p> <p>答：2022年以来，钢铁企业经营业绩总体呈现“前高后低”的态势。从需求上看，去年三季度以来，受房地产快速下行拖累钢铁行业下游消费需求下降，钢材价格下滑；同时煤焦等原料价格强势，钢企面临供需两端挤压，经营形势较为艰难，行业转为亏损，亏损面过半。随着疫情政策全面放开、经济托底政策频出，目前市场对需求的预期好于春节前，随着元宵节后将迎来复产潮以及传统钢材消费旺季即将到来，期待基建等稳增长政策发力。供给端看，2023年将大概率继续延续限产政策，钢</p>

铁供给持续受限。

从下游订单情况具体来看，造船、风电、压力容器需求持续稳定较好；工程机械、家电行业较需求较最差时期有所回升；汽车行业需求平稳，其中新能源汽车继续保持高景气度；取向硅钢和油气行业需求维持较好水平；受房地产拖累，建筑用钢需求仍然疲软，改善尚不明显。

## **2、硅钢项目的进展情况？**

答：公司子公司华菱涟钢已经积累了十多年的硅钢生产经验，具有丰富的人才储备，电工钢基料产销量超过 150 万吨，供应规模大、品种覆盖齐全，既有热轧卷也有冷硬卷，既生产无取向电工钢基料也生产取向电工钢基料，在取向电工钢基料供应方面，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。为进一步满足下游客户对中高牌号电工钢日益增长的需求，打通电工钢全流程成品生产，华菱涟钢已于 2022 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。目前该项目正在有序推进，预计一期第一步将于今年年内投产，实现年产 20 万吨无取向电工钢、10 万吨无取向电工钢冷硬卷、9 万吨取向电工钢冷硬卷；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。项目投产后，将进一步提升公司电工钢产品层次，增强市场竞争力。

## **3、公司未来面向汽车行业有什么规划？**

公司将继续瞄准汽车行业高质量发展的方向积极布局。其中，汽车板合资公司专注于高端汽车用钢市场，满足汽车行业内更高的安全、轻量、抗腐蚀和减排要求，在细分领域建立起差异化竞争优势。其二期项目已于 2022 年底投产，达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，将引进第三代冷成形超高强钢和锌镁合金镀层产品。后续汽车板合资公司将进一步抢抓汽车市场轻量化发展机遇，瞄准远期规模进入汽车板行业前三，助力制造更绿色、更安全、更环保的汽车。目前双方股东正在进一步论证

建设三期项目的可行性。另外，子公司华菱湘钢的工业线棒材产品加快向“特钢”领域转型，主要面向下游汽车领域，2022年新增52家下游厂商认证，在汽车非调质钢、高端乘用车齿轮、工业纯铁、弹簧扁钢领域实现从无到有的突破，并瞄准未来高端弹簧钢、高端轴承钢、高端桥索用钢、高强合金焊丝、免退火冷镦钢等高端产品市场，正在投资建设精品高速线材生产线项目，预计2023年9月投产，力争成为国内一流的工业线棒材基地，到2025年特钢比例由当前10%左右提升至25%以上。

#### **4、公司对2023年原材料价格走势的看法？ 库存策略是否有变化？**

答：铁矿石方面，需求端看，随着疫情防控全面放开，政策面稳增长、基建领域发力值得期待，预计将弥补部分房地产领域下行影响，近期钢材需求和补库存预期向好，带动原材料价格上涨。同时，“基石计划”的提出以及中国矿产资源集团的成立，将有效提升我国钢铁行业资源保障能力；供给端看，全球生铁见顶背景下，国外矿山供应增量有预期，加之海外经济下行压力加大，用矿需求下滑，全球铁矿发往中国比例有望提高。国内政策支持下国产矿开工率提升有预期。国家政策层面对大宗原材料炒作监管愈发严格，在钢厂利润和钢材需求稳定上行之前，矿石需求趋势线下行的背景下，矿石不具备趋势性上行基础。焦煤焦炭方面，去年以来，钢材需求走弱导致各大钢企自发性减产，对焦煤焦炭等上游资源价格和需求形成压制，近期钢材需求的走好，带动焦煤焦炭价格小幅上涨；展望后续，在政策层面提出提高煤炭资源保供能力后，澳煤进口开始放开，供需紧张局面区域缓解，煤炭行业高价格或难持续。

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，其中铁矿石库存周期在22-25天左右，焦煤库存10天左右。

#### **5、公司产品结构高端化的战略是否容易被其他钢企模仿？**

答：近年来公司品种结构高端化转型是盈利能力能保持相对持续稳定的重要原因之一，公司高技术含量、高附加值、能满足客户个性化定

制需求的品种钢销量占比已由 2016 年的 32%提升至 2022 年上半年的 57%，品种结构逐步迈向中高端。品种钢类似于特钢产品，在钢种的成分设计、制造工艺的要求方面与普钢相比门槛更高，并直接面向终端客户，采取小批量、多品种、定制化的生产模式，以客户为中心，为客户提供钢材产品整体解决方案和综合服务，因此品种钢产品也具备相对较稳定的盈利能力。

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。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：一是公司经过近二十年的积累，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；三是公司建立了以 IPD 为载体的销研产一体化研发体系建设，并配套了“强激励、硬约束”的市场化机制，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、公司各生产基地未来的业绩增长点？**

答：公司将在现有生产规模的基础上做精做强钢铁业务。后续将继续瞄准工业用钢领域，基于高端定位和个性化需求持续推动品种结构升级，进一步巩固和扩大公司在相关细分市场的竞争优势。湘潭区域，宽厚板继续巩固在造船、海工、高建桥梁、风电等下游细分市场的竞争优势。工业线棒材方面，积极推动优特钢转型，2022 年新增 52 家下游厂

商认证，主要面向汽车领域，计划到“十四五”末，特钢比例由当前 10% 左右提升至 25%以上；娄底区域，公司将进一步延伸产业链，提升产品附加值，包括已于近期投产汽车板二期项目，投产后汽车板合资公司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，以满足新能源汽车领域高速增长的需求；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，预计年内投产，投产后将进一步提高公司电工钢产品的竞争优势；衡阳区域，华菱衡钢加大炼钢系统的升级改造，进一步提升在油气、机加工、压力容器等领域的竞争力。

#### **7、未来资本性开支和分红计划？**

答：受需求转弱影响，公司 2022 年下半年以来减少了非生产性支出。同时，未来围绕提升公司竞争力，公司在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，如华菱涟钢硅钢一期项目和华菱湘钢特钢项目持续推进；二是着力推进低碳绿色改造，主要包括超低排放改造项目和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，年度现金分红的下限不低于当年实现的归母净利润的 20%，未来随着资本性开支逐渐下降，公司分红比例有望提升。

#### **8、近年来公司由业绩差等生到优等生，进步较大的原因？**

答：客观方面，政策层面供给侧改革对钢铁行业产生较大积极影响，公司也因此受益。此外，公司主要生产基地在湖南和广东，属于钢材净流入区域，尤其是湖南地区，行业集中度高，供需格局有序。随着中部崛起、长江经济带、“一带一路”、粤港澳大湾区等国家战略的深入推

进，湖南及周边地区工程机械、汽车、装备制造等制造业发展迅速，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。主观方面，也有几点原因：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，子公司管理层和员工薪酬水平在当地具有明显的竞争力和激励作用，并出台各类揽才政策和丰厚待遇吸引高端专业人才，设立博士工作室，为入职博士开展经常性技术交流、开辟绿色通道等，激发人才的创新活力；同时，公司坚持“年度综合考核、尾数淘汰”，对绩效指标未达到70%的干部，就地免职；在干部年度考评中也长期坚持末位淘汰机制，年“末位淘汰”干部比例保持在5%左右，激发中高层班子敢于担当、创新求变的工作热情；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，持续进行装备和产线升级，并瞄准标志性工程和行业标杆客户，以优质的产品、稳定的质量、超预期的服务，在能源和油气、造船和海工、基建和桥梁、工程机械、汽车和家电等细分领域建立了领先优势，已经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，有助于抵御周期风险，实现稳定较好的盈利水平；3) 在降本增效方面，也取得了明显成效：一是公司积极对标行业先进，改善技术经济指标，不断降低工序成本，在消化内陆运输成本劣势后，铁水成本优于行业平均水平；二是资产负债表明显修复、财务费用大幅降低，资产负债率由2016年末86.9%降至2022年三季度末的50.65%，财务费用由2016年23.16亿元实现2022年度净财务收益；三是持续推动三项制度改革，公司劳动生产率达到行业先进水平；(4) 不断推动智能制造、绿色发展，如华菱湘钢与华为和湖南移动合作建设的“5G+智慧天车”项目成为钢铁行业5G网络实景运用的首例实践；公司通过回收生产过程中放散的余热余压余气循环发电，减少外购电，目前主要子公司的自发电比例在70%左右，达到行业内先进水平。

**9、公司各生产基地是否能否根据下游需求进行柔性调节？**

答：公司将根据订单和盈利情况调整生产，可以视情况在部分生产

	<p>基地的工业用板材和建筑用长材之间、以及不同板材下游应用领域之间进行生产的柔性切换，比如华菱湘钢宽厚板下游应用领域覆盖广泛，公司可以根据下游行业景气周期，在造船、海工、压力容器、风电、工程机械、高建桥梁等应用领域间调整接单和生产计划；如华菱涟钢主要生产冷热轧薄板，并具备年产螺纹钢 300 万吨左右的生产能力，轧钢生产能力大于前端炼钢生产能力，可以在冷热轧薄板和螺纹钢之间进行生产的柔性切换，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产品；如华菱衡钢可以根据下游油气、压力容器和机加工领域景气程度进行柔性生产调节等。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 2 月 3 日