

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：2023-3

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	群益投信周立民，新光投信欧阳祯仪，远雄人寿杨秀珍，凯基投顾石谨纶、杨哲汉、刘昶恩
时间	2023年2月14日
地点	湖南长沙湘府西路222号华菱主楼402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>1、怎么看待钢铁行业的经营形势？今年公司的订单情况如何？</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，基建稳增长预期持续向好，湖南省内重大项目陆续开工，如黄花国际机场T3航站楼改扩建工程等。供给端看，2023年将大概率继续延续限产政策，钢铁供给持续受限。</p> <p>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。</p>

2、2023 年公司的业绩增长点？

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，宽厚板充分发挥厚板铸机优势，不断拓展品种厚度，发挥全规格客户服务能力，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，主要面向汽车零部件领域，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，华菱衡钢继续推进产线升级改造，有利于降能耗、降成本、提品质，同时进一步提升在油气、机加工、压力容器等领域的竞争力。

3、公司去年盈利较好的原因以及各业务板块的贡献？

答：公司盈利稳定的原因：1) 盈利贡献方面，两家核心子公司逆势增长，为去年公司盈利做成了重要贡献。其中，子公司汽车板合资公司前三季度实现净利润 8.73 亿元，同比增长 117%；华菱衡钢前三季度实现净利润 4.85 亿元，同比增长 114%，第三季度单季实现净利润 2.51 亿元，同比增长 206%；2) 品种结构方面，近年来公司紧跟工业高端材料需求，持续进行装备和产线升级，变革经营理念、生产组织方式，瞄准标志性工程和行业标杆客户，提供个性化定制化的钢材产品和服务整体解决方案，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，产品直供比例和品种钢销量占比不断提升，有利于提升盈利稳定性，减少周期波动影响；3) 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活动、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；4)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，实现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23.16亿元到2022年实现净财务收益；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；5)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达60%-70%，处于行业内先进水平。

4、公司对未来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，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。但在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；“基石计划”的提出以及中国矿产资源集团的成立，也将有效提升我国钢铁行业资源保障能力；同时，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、公司资本性开支计划？

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。

6、公司碳排放的规划？

答：在碳减排方面，公司积极履行社会责任，在降低铁钢比、提高循环自发电比例、建设绿色钢厂等领域开展了一系列工作并取得一定效果。同时，公司高度重视和关注各种减碳方式及新冶金技术的应用，聘请了专业中介机构统筹制定公司“碳达峰、碳中和”行动方案，也在与部分上、下游合作伙伴联合开展相关新技术应用的探索，努力为减少碳排放、实现碳中和贡献力量。

7、公司怎么看待钢铁行业兼并重组？近期钢铁行业内龙头企业布局东南亚等地，公司是否也有此计划？

	<p>答：兼并重组是“十四五期间”钢铁行业高质量发展的必然趋势。公司高度关注产业链上下游兼并重组机会，在进行决策时会充分考虑时机、价格、风险等因素，也要考虑能否与公司在业务、管理等方面发挥协同和互补效应。目前尚没有合适标的和海外扩张计划。</p>
附件清单	无
日期	2023年2月16日