

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：2023-7

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	工银国际控股有限公司吴亚雯，长城财富王潇，淡水泉（北京）投资杨馨怡，深圳市兴亿投资张永波，深圳市尚城资产杜新正，深圳市金友创智资产阮泽杰，深圳中天汇富基金许高飞，上银基金尹盟、卢扬，贝莱德投资管理(上海)唐华，蜂巢基金张浩森，深圳市鲲鹏恒隆投资彭飞虹，上海明河投资姚咏絮，交银国际(亚洲)Jacky Choi，上海赛伯乐投资程凯，华玖股权投资（广东）张正达，富安达基金余思贤，中金资管张翔，深圳市国诚投资咨询有限公司上海分公司魏岗，兴证全球基金刘平，上海君翼博星创业投资汤仙君，晨曦（深圳）私募王帅，中银基金王寒，中邮证券刘意纯，深圳市远望角投资王佳，红土创新管理有限公司郑泽滨，中银国际证券张岩松，新华资产杜敏杰，摩根士丹利华鑫基金陈言一，IGWT Investment 廖克铭，兴业证券赖福洋，精砚私募基金管理（广东）何云峰，新时代资管岳艳新，中信证券资管曾征，前海开源基金郑瀚，泰康人寿保险肖锐，中国人保资管唐正明，平安银行刘颖飞，南京证券姚成章，拓璞基金张晓，轻盐晟富徐庆钟、谢剑涛，华泰证券（自营）徐家琛，华创证券马野
时间	2023年3月24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

第一部分 公司介绍 2022 年经营情况及亮点

2022 年，钢铁行业运行环境较为严峻，下游需求不及预期、原燃料价格高企、钢材价格下跌，行业经济效益下滑。2022 年钢协会员单位累计实现利润 982 亿元，同比下降 72.27%。公司 2022 年实现利润总额 86.73 亿元，同比下降 27%；归母净利润 63.79 亿元，同比下滑 34%；EBITDA 120.31 亿元，同比下滑 22%，盈利能力的稳定性持续得到验证。报告期内，公司经营呈现出以下六个方面的特点：

(1) 两家主要子公司业绩逆势增长。汽车板合资公司 VAMA 实现净利润 16.52 亿元，同比增长 169%，创投产以来历史最好水平；实现汽车板销量 92.55 万吨，同比增长 6.4%，汽车板销量占比从 2020 年 69% 提升到 2022 年 80%；新增取得钢种认证 21 项，其中 2000 兆帕的专利产品获得蔚来汽车、理想汽车、广汽乘用车等多家知名主机厂商的认证通过。华菱衡钢实现净利润 6.99 亿元，同比增长 93.2%，创历史最好水平，2022 年出口销量同比提升 31%，出口销量占比由 2020 年 20% 提升到 2022 年 30%。

(2) 高端品种持续发力。公司保持战略定力，继续瞄准工业用钢领域高端化转型方向，持续加大研发投入，加强研发人员薪酬激励力度，推进产品结构升级调整与前瞻性工艺技术研发。报告期研发投入 64.53 亿元，在营业收入中占比达 3.8%；重点品种钢销量 1,588 万吨，占比 60%，较 2021 年提升 5 个百分点；实现 13 个大类品种 90 个钢种替代“进口”，产品结构向高端精品差异化转变。其中，华菱湘钢宽厚板开发了超级耐磨钢、特厚 F 级船板、特厚齿条钢等高端品种；线棒材开发了高端汽车齿轮钢、非调质钢、酸性管线钢等新品种 48 个，高端汽车齿轮钢、新能源汽车齿轴用钢、高档冷镦钢等批量供货汽车零部件终端客户。华菱涟钢成功试制超低温压力容器用高锰钢并填补国内空白，取向电工钢基料产销量超 40 万吨、创造新的纪录，低焊接裂纹敏感性高强钢进入水电行业。华菱衡钢油气用管覆盖 API 所有钢级，非 API 油套管同比翻番，储氢气瓶管交付首单，气瓶管强度迈上 1100MPa 等级，690 钢级起重机臂架用方管打开风电安装船市场等等。

(3) 产线结构升级提效。近年来，公司瞄准工业高端材料需求、高规格投资，加快产线结构升级调整，通过大规模资本性开支为公司产品结构高端化升级提供硬件支撑。华菱湘钢线棒材领域中小棒品质提升项目投产、精品高速线材生产线项目去年 9 月开工并加速推进，助力线棒材“优转特”步伐加快；涟钢冷轧单机架轧机项目投产、去年 8 月成功下线了第一卷取向电工钢冷硬卷，并开工建设电工钢一期项目；华菱衡钢启动了产线升级改造，改造完成后将有效降低能耗和工序成本，进一步提高产品质量和竞争力；VAMA 汽车板二期项目已于 2022 年底顺利投产。上述项目将成为公司未来新的效益增长点。

(4) 对标挖潜纵深推进。一是降工序成本。公司去年细化了内部对标体系，多项技术经济指标达行业先进水平，其中华菱湘钢 2#高炉在全国冶金装备对标竞赛中获“创先炉”、华菱涟钢 7#高炉获“冠军炉”，成为公司首次；二是降采购成本。公司继续坚持“精料+经济料”方针、低库存策略，提高采购成本竞争力。2022 年在克服内陆企业物流成本劣势后，实现年均铁水成本低于行业平均；三是降能源成本。公司 2022 年投资新建了两台 150MW 超高温亚临界煤气发电机组，其中华菱涟钢的该机组也是国内首台，全年自发电量达到 89 亿度，自发电量比上一年增加 10 亿度；四是降财务成本。2022 年末，公司资产负债率 51.88%，较历史最高值降低了 35 个百分点；年财务费用为-1,802 万元，比同期历史最高值降低了 27.79 亿元。

(5) 绿色智能加快转型。一是聚焦减污，继续推进对炼铁、炼钢、烧结、焦化等关键工序的超低排放、效能提升改造，减少废弃物排放；二是着力减碳。通过加强二次能源回收利用，实现高炉煤气零放散，全年自发电量相当于节约标准煤消耗 101 万吨、减排二氧化碳量 260 万吨，产生了良好的社会效益。同时，公司也积极推进智能改造。华菱湘钢“5G+AI”棒材表面质检项目获评工信部国家优秀智能制造场景，“智慧钢厂”被央视《新闻联播》报道；华菱衡钢 2018 年就获得工信部智能制造试点示范授牌，也是钢管行业内首家等等。

(6) 内部改革持续深化。公司深入贯彻市场化机制，一是坚持“以

奋斗者为本，不让雷锋吃亏”，实行收入与业绩指标挂钩的市场化薪酬，拉开收入差距；选拔干部打破论资排辈，“80后”中层干部超过1/3；二是转变人才招聘思路，为高层次人才、急需紧缺人才、关键后备人才提供良好待遇，2022年签约清北等重点985院校人才创新高；三是坚持“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，“末位淘汰”干部比例保持在5%。

2022年，公司每股派发现金股利0.24元，年现金分红总额16.58亿元，2022年度分红比例26%，同比提升了5.29个百分点，近三年累计分红达50亿元。

展望未来，公司将继续走高端化、绿色化、智能化发展的道路。一是持续推进品种结构高端化升级。其中，在**高强汽车板**领域，VAMA二期项目已投产，将新增年45万吨镀锌能力；**电工钢**一期项目正在建设，定位于中高牌号，将打通无取向电工钢成品，并增加取向电工钢基料产量，预计2023年年内一期第一步将投产；**线棒材**加快推进优转特，到十四五末，特钢比例要由当前50万吨、10%左右提升到25%以上；**宽厚板**和**无缝钢管**主要是基于现有规模，宽厚板进一步发挥特厚板坯连铸机优势，持续提升风电等高端市场竞争力；无缝钢管继续推进产线升级改造，进一步增强高端产品市场开拓。二是继续推进绿色低碳发展。按进度计划表完成超低排放改造，同时进一步提高自发电比例。华菱湘钢150MW的发电机组也会在年中投运。并将进一步关注各种减碳方式和新冶金技术运用。三是继续推进智能化改造。将子公司成功案例在全公司范围内推广，着力打造新型智慧工厂，成为智慧企业引领者和钢铁数字生态构建者。

第二部分 投资者问答环节

1、公司2022年的产销量？2023年的产量规划？

答：2022年，钢铁行业受到产能、产量“双控”产业政策的限制，同时，2022年下半年以来受需求转弱影响，钢铁行业自发性减产。2022年公司钢材产销量分别为2,657万吨、2,655万吨。预计今年限产政策将

继续保持连续性，钢铁行业供给端将持续受控。公司将积极响应国家号召，依法合规组织生产，并根据下游订单需求和盈利情况来调整生产节奏。

2、公司过去几年在减债降负、降本增效方面做得很好，但 2022 年公司长期负债却有所增加，能否请公司解读一下？

答：公司长期借款增加较多主要系 2022 年特别是第二、三季度处于低利率环境，公司主动调整债务结构，同时增加长期借款和现金储备，财务报表更加稳健。

3、汽车行业今年以来出现了整车厂降价潮，对需求和信心都有打击，公司对此怎么看？

答：去年开始，汽车行业出现了分化。传统燃油车销售受到较大压力，同时新能源汽车保持高速增长。今年受特斯拉降价影响，国内汽车厂商出现降价潮，消费者观望意愿增加，汽车需求出现下跌，对公司下游需求产生一定影响，但影响相对有限，尤其是汽车板合资公司下游的需求和订单仍保持相对稳定水平。商用车方面，目前下游客户排产计划增加，环比去年四季度的低点改善、但同比去年仍有一定下滑。

4、宽厚板应用于哪些行业以及定价？

答：公司的宽厚板下游应用广泛，覆盖了造船、风电、海工、高建桥梁、工程机械等多个领域。近年来，造船、风电、海工、高建桥梁需求维持稳定较好水平。工程机械需求相较于去年下半年最差的时期也有改善。公司宽厚板 90%是直供产品，一单一议，在基价基础上进行加价，定价周期较普钢更长。

5、公司未来是不是还是会维持较高的资本性开支？主要是哪些方向？

答：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，如华菱涟钢电工钢一期项目和华菱湘钢特钢项目持续推进；二是着力推进绿色低碳改造，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、电工钢作为钢铁行业的高端产品，只有极少数公司在做，请公司介绍一下公司电工钢目前的产品结构和未来规划？

答：公司子公司华菱涟钢已经积累了十多年的电工钢生产经验，具有丰富的人才储备，2022年电工钢基料产销量约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，2022年取向电工钢基料产销量超40万吨。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，定位中高牌号，将打通成品全流程，生产无取向电工钢成品并增加取向电工钢基料产量。目前该项目正在有序推进，预计一期第一步年内投产，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。目前公司正在论证电工钢项目二期。

7、请公司介绍一下目前各下游哪些领域需求较好，哪些领域需求偏弱？

答：2023年1、2月钢铁行业经营形势仍较严峻，进入3月以后，随着气温升高，钢材消费旺季开始到来，需求和订单环比有所改善，但原燃料成本高位运行。

分下游来看，造船、风电、能源、海工、高建桥梁、取向电工钢、

新能源汽车保持稳定较好水平；工程机械、家电、商用车、无取向电工钢环比去年下半年的最低点有所改善；受特斯拉降价影响，消费者观望情绪增加，乘用车需求出现下滑，工业线棒材下游需求也受到一定影响；建筑用钢需求仍然疲软。

8、华菱衡钢去年盈利较好的原因？未来产量是否有进一步增长？

答：子公司华菱衡钢 2022 年实现净利润 6.99 亿元，同比增长 93.2%，主要原因有：（1）其下游油气和压力容器两大领域需求相对景气；（2）2022 年出口销量同比提升 31%，出口销量占比由 2020 年 20%提升到 2022 年 30%。出口订单定价相对较高，汇兑收益也对其盈利产生较大正向影响；（3）华菱衡钢 2022 年初获得控股股东 10 亿元增资推进产线升级改造，有助于降低能耗和工序成本，进一步提高产品质量和竞争力水平。

9、近期市场热议“中特估”，公司作为湖南省大型国企，对此怎么看？

答：首先，现在国资监管对于国有企业，包括国有控制的上市公司的监管和考核在不断的优化和完善，比如现行“一利五率”的考核体系新增了净资产收益率这一考核指标，从过去更注重绝对值到综合考核管理者对股东的回报能力，这与资本市场投资者诉求更加契合；其次，在国有上市公司回报股东方面，也有越来越多共识，上市公司及其各方股东都有动力去提高分红比例；最后，过去民营企业在体制机制灵活性等方面被给予了估值溢价，与之对应地，国有上市公司在体制机制方面也更加灵活，同时在公司治理、规范运作、财务报表稳健性、信息披露透明度方面等相较民营企业可能更有优势。期待市场给予国有上市公司更多关注，期待国有上市公司估值迎来合理重估。

附件清单

无

日期

2023 年 3 月 29 日