

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：2023-8

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	大成基金赵蓬，工银瑞信万力实，中金基金邱迎昊，富国基金王建润，华安基金周慧琳，招商基金查汉斌，红塔红土陈晨，中银资管张岩松，泰康资产肖锐，泰康养老王建军，前海人寿韩硕果，慎知资产李浩田，盛世知己投资胡春燕，杉树资产郑琼香，三亚鸿盛陈一雄，九祥资产张硕，开思基金王青云、董源，中信资管曾征，中信自营高明洋，中金资管徐榕，中天国富证券邓运盛，华泰资管固收钟英涛，安信自营刘超，华泰自营徐家琛，中邮证券刘意纯，上犹益憬范曜宇，Mashall Wace 胡建军，BAM David Wei，长江证券赵超、王可文
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	<p style="text-align: center;">第一部分 公司介绍 2022 年经营情况及亮点</p> <p>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</p>

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、公司一季度盈利和订单环比和同比有何变化？能否介绍一下情况？

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。

2、特斯拉、雪铁龙相继降价，汽车行业正面临需求冲击，整车厂降价对公司生产经营的影响大不大？

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。

3、汽车板合资公司作为华菱钢铁核心子公司之一，近年来备受关注，2022年也取得较好盈利，请问原因是什么？汽车板二期现在的进展情况如何？2023年是否会继续保持较好态势？

答：汽车板合资公司 VAMA 主要专注于高端汽车用钢市场，满足中国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。2022 年 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，主要受益于：第一，下游行业传统燃油车供货稳定，新能源汽车需求快速增长，带动高强度轻量化汽车板需求；第二，VAMA 专利产品在热成型钢领域具备差异化竞争优势，尤其是其第二代铝硅镀层热成形钢 Usibor®2000 和 Ductibor®1000 实现量产应用，进一步扩大了下游客户群体；第三，VAMA 专利产品按半年度定价、定价时点相对有利，但上游原料热轧基板价格随市场价格降低，供需错配对盈利也产生正向影响。

VAMA 的专利产品在细分市场具有差异化竞争优势，具备市场定价权，其最新发布的 Usibor®1500 专利产品 2023 上半年基准价格与 2022 年下半年的基准价格持平，加之汽车板二期投产带来的部分增量，以及安赛乐米塔尔全球研发能力将支持 VAMA 实现专利产品持续迭代升级，预计 VAMA 后续有望继续保持较好的盈利态势。后续 VAMA 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

建设汽车板三期项目的可行性。

4、请介绍一下公司电工钢目前的生产规模、后续规划？以及生产电工钢的壁垒体现在哪些方面？

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。

电工钢被誉为钢铁行业“皇冠上的明珠”，技术难度高、前期资金投入大，对全工艺流程管控的要求也极其严格，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。

5、公司如何考虑后续资本性开支和现金分红？

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

	<p>用、5G+及机器视觉技术应用等。</p> <p>公司践行承诺，力争通过稳定可预期的现金分红回报股东，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年度现金分红比例26%，同比提升了5.29个百分点。同时，分红方案也兼顾考虑了“十四五”期间围绕战略目标实现，公司在产品结构调整、提质增效、超低排放改造和智能制造等方面还将持续进行资本性开支，特别是仍需通过较大规模的资本性开支为公司产品结构高端化升级提供硬件支撑。未来随着资本性开支降低，公司分红比例有进一步提升的空间。</p> <p>6、2022年国际能源价格居高不下，国外油气行业开采旺盛，是否对华菱衡钢盈利产生较大贡献？除此以外，还有哪些因素促使去年华菱衡钢取得好成绩？</p> <p>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。</p>
附件清单	无
日期	2023年3月29日