

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：2023-14

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 checked="" 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	线上参与公司 2022 年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2023 年 04 月 07 日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）
接待人员姓名	董事长、总经理 李建宇先生 董事、副总经理、财务总监兼董事会秘书 阳向宏先生 证券事务代表 刘笑非女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1.2022 年公司取得了优秀的业绩可喜可贺，但股价却和许多亏损同行伍是什么原因呢？应该增加公司的独立性，多回应小股东的利益关切！</p> <p>答:感谢您对公司的关注。公司高度重视中小投资者的利益，也与您一样关注公司的股价。2023 年年初至 4 月 6 日收盘，公司股价上涨 18.72%，涨幅居钢铁上市企业前列，跑赢上证指数和申万钢铁板块。但也应该看到的是，公司估值水平仍处于行业靠后位置。公司将继续坚持做好自己能做的事，专注做精做强钢铁主业，瞄准工业用钢领域需求升级的方向持续推进品种结构转型升级，不断提升高附加值品种钢销量占比和直供产品销量占比，力争保持行业靠前业绩水平和稳定可预期的分红。随着市场热议“中特估”，过去民营企业在体制机制灵活性等方面被</p>

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、信息披露透明度等方面相较民营企业可能更有优势。也期待着市场给予国有上市公司更多关注，期待我们作为国有上市钢企估值迎来合理重估。

2.您好，请问公司对今年钢铁行业供需情况如何看待？今年行业是否已经开始进行限产？

答:感谢您对公司的关注。从供给端看，2023年在碳达峰碳中和的大背景下，政策压产大概率仍会持续，预计今年总供给量不高于2022年。从需求端看，全球制造业步入下行周期，外需低迷对外向型企业会有负面影响，但国内提振内需，房地产底部边际改善、基建继续发力，预计2023年用钢需求整体较2022下半年底部会有所提升，期待钢价企稳回升。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。

3.李总，您好：一直希望公司业绩交流会，可以像行业宝钢股份、中信特钢、首钢股份、鞍钢股份、马钢股份等钢企，类似于视频直播模式，我们希望公司像别的钢企举行线上视频交流会，公司对一年业绩进行解读，然后再预留时间答疑？能否请公司总经理回应光大小股东合理诉求？

答:感谢您的关注和建议。公司将持续优化与中小投资者的沟通方式。

4.关于并购，华菱钢铁的控股股东湖南钢铁集团投资FMG成功经验，请问当初为什么要投资上游铁矿石，为何华菱钢铁并购上游铁矿石，不能联合控股股东？希望公司高层阐述一下并购策划，谢谢？

答:感谢您对公司的关注。钢铁行业是周期性行业，并购重组既要考虑时机、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。公司密切关注产业链上下游的兼并重组机会，但目前并无合适的投资标的和投资机会。

5.看到最新拟分红的钢企，南钢股份、中信特钢，宝钢股份等中国宝武，现金分红比例长期稳定在50%以上，请问公司是否提升一下现金

分红比例，从 25%提升到 40%，应该也不影响公司资本开支计划，请问公司是否考虑适当加大回报一下股东？公司完全可以市值做大，通过发行股票，收购钢企，希望公司适当加大一下现金分红比例，谢谢？

答:感谢您对公司的关注和建议。公司积极向优秀同行对标学习，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。公司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。

6.请问公司未来是否面向四大矿企，举办专场推销活动，期待通过吸引四大矿企入股，公司获得稳定铁矿石开源，最近荣盛石化吸引沙特入股，我觉得也是一个好的启示，公司未来是可以吸引四大矿企入股的？

答:感谢您对公司的关注和建议。公司积极加强与境外矿企的交流合作。

7.阳总，您好，公司在期货市场对冲风险，期货市场铁矿石和钢铁波动特别大，公司都能控制风险，考虑到公司为公司并购储备资金，公司所在钢铁行业，上市钢企比较多，优秀的钢企，公司高层也知道，考虑到国内钢铁同行产品价格信息透明，如果公司高层授权公司一定额度的同业投资额度，考虑到国内上市钢企每天成交额，满足公司财务投资，公司进可并购退可合理收益，我相信以公司对标找差，对行业理解，公司对优秀同行投资，每年肯定能增加一定收益，平衡主业波动带来业绩下滑，期待公司尝试一下双主业，钢铁主业+金融投资，通过对优秀同行投资，每年应该合理收益，再加上公司所在行业，有的钢企比如南钢股份、宝钢股份、中信特钢股息率比银行一年期存款收益高，我觉得公司高层应该研究，提升现金利用效率，谢谢？

答:感谢您对公司的关注和建议。对照国有企业聚焦主责主业的改革方向，公司专注于做精做强钢铁主业，追求稳健经营和持续提升主业竞

争力，原则上不直接开展财务性投资。公司经营过程中的闲置资金使用主要是保障公司主业发展，公司控股子公司财务公司主要以加强公司资金集中管理和提高资金使用效率为目的，可以购买安全性较高、风险较低的结构性存款和部分优质债券，并适量参与债券基金投资等。

8.公司 VAMA 汽车板合资公司很成功，请问公司和合资公司未来是否有新的一些合资方向？公司这些年研发投入，未来是否方向和外资方建设一些合资公司，谢谢？

答:感谢您对公司的关注。目前公司与全球汽车板市场的佼佼者安赛乐米塔尔的合作聚焦在其优势拳头产品即汽车板领域。双方合资成立的 VAMA 专注于高端汽车用钢市场，专利产品第二代铝硅镀层热成型钢 Usibor2000@强度达到 2000 兆帕，实现量产应用，引领汽车轻量化发展趋势。VAMA 汽车板二期项目已于 2022 年底投产，将新增年产能 45 万吨，并引进第三代冷成形超高强钢和锌镁合金镀层等高端汽车板产品，进一步满足新能源汽车领域高速发展需求。未来公司将继续与安赛乐米塔尔等优秀外资企业保持紧密联系，探讨在钢材品种研发、绿色低碳冶金等更多领域的合作可能。

9.李总，最近 ChatGPT 等新技术出现，请问一些优秀中国企业已经开始研究 ChatGPT，积极考虑应用 ChatGPT 应用，请问公司是否考虑研究 ChatGPT，或者国内公司发布类似产品，看公司是否一些岗位可以应用，提升一下公司生产效率，以上是我的不成熟建议谢谢，希望公司也可以积极拥抱变化？

答:感谢您对公司的关注和建议。公司对智能化数字化技术在企业管理等领域的前沿应用保持积极关注。

10.请问华为对标 ChatGPT 的模型即将 4 月份上线，请问公司是否和华为在这一方面进行合作，谢谢？

答:感谢您对公司的关注。公司瞄准“让设备开口说话，让机器自主运行，让企业更有效率”目标，不断推进 5G、人工智能等新信息技术与生产现场深度融合。公司与华为、湖南移动推出的“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。后续，公司将继续深化与

华为等的合作，如今年子公司华菱湘钢将与华为等在前期合作的基础上进一步孵化构建以人工智能、云计算、大数据等为核心技术的系统平台和应用场景。实施紧密围绕华菱湘钢与华为签订的人工智能框架协议，重点推动云平台建设、智慧配煤、皮带智能监测、天车智能调度等项目，以现场工艺需求为导向，继续深化智慧工厂建设。

11.李总，您好：持有华菱钢铁三年，公司是一个好公司，业绩确实不错，现金分红比例低，公司董秘办多次在互动平台呼吁市场给公司合理估值，作为小股东，行业外建议，国内钢企大多数市场在国内，当然因为钢企数量多，中国钢企是世界上最有竞争力的企业，因为无序竞争，但是我觉得国内钢企在铁矿石进口应该利益一致，虽然行业兼并重组提升，未来钢铁在铁矿石定价有话语权，但是这个需要时间过程，因为中国铁矿石进口高度依赖四大矿企，要知道就算中国钢企 CR10 集中到 60%，面对上游四大矿企依然高度垄断，导致钢企辛苦一年，为上游四大矿企打工，因此多次呼吁国内钢企在铁矿石采购合作，如果中国钢企团结起来，一个价格进口铁矿石，量是不是可以换来一定价格折扣？希望国内钢企站在行业利益，团结起来进口铁矿石不好吗？为什么一定内卷，把大部分利润让给上游四大矿企，实在不理解，希望公司认真考虑我们意见，只有行业合理利润，行业才能恢复合理估值？

答:感谢您对公司的关注和建议。公司支持提高对上游铁矿石话语权的各种举措。

12.公司研发费用 60 亿，按理说大大高于中信特钢、南钢股份，但是就研发成果来讲，貌似不如中信特钢、南钢股份，关于研发费用和研发成果不对等，公司如何回应，未来如何提升研发成果转化率，谢谢？

答:感谢您对公司的关注和建议。与中信特钢等钢企类似，公司持续加大研发投入，研发支出在营业收入中占比长期维持在 3%-4%左右的水平。同时，公司持续构建并完善以市场为导向、创新为引擎、质量为基础的去中心、去层级矩阵式的技术研发体系，持续推动研发效率提升和研发成果转换。一方面，坚持推进集成产品开发（IPD）机制，要求项目小组快速反应，3-6 个月出成果，并在开发产品的全生命周期内根据新产

品创效情况给予项目小组成员一定提成激励，促使公司产品研发成果快速落地。同时，做到“三集中”，即集中产品的研发方向，有效克服研发与市场需求脱节的弊端；集中内部资源，营销、技术、生产等组成跨部门、跨系统的项目团队，提高快速响应市场的能力；多方面力量集中推广新品种，加大市场开拓力度，既要保质也要保价。另一方面，借助外部智力资源，构建优势互补、分工明确、风险共担的产学研协同创新体系，突破产业发展关键核心技术。2022年公司获得专利授权107项，获得省部级科技奖项10余项，其中“吉帕级薄规格超高强韧热处理钢板关键技术及应用”项目获得湖南省科技进步奖一等奖，“钢铁制造过程能效评估及优化控制关键技术开发与应用”等两个项目获中国冶金科技进步奖一等奖；华菱涟钢技术中心被认定为“国家企业技术中心”等。持续的高研发投入有效支撑了公司的技术升级和品种结构高端化转型，也是近年来公司实现持续稳定较好盈利的重要原因之一。

13.李总，有一个不理解，随着IT技术发展，传统的生产部门管理模式是否需要调整，有的时候管理层级过多，不利于公司决策，因此我们希望公司管理层级扁平化，运营新技术，减少中层管理人数，提高基层管理人员薪酬，调动基层人员积极性，目前好多中高层已经远离一线，请问不了解一线的中高层，如何确保决策正确，我们希望公司中高层可以靠近一线，了解一线的痛点，帮助解决问题？

答:感谢您对公司的关注和建议。公司组织架构层级清晰，主要由总部各部门和五大生产基地组成，公司总部作为战略管理中心、价值创造中心、职能服务中心、风险管控中心，构建发展战略、任用子公司管理层、制定绩效考核方案等。一方面，主要生产基地均在湖南省内，距离较近、彼此沟通交流频繁，通过每月组织对标交流会议，主要子公司之间的比学赶超和对标行业先进，充分调动广大员工的创造性；另一方面，各主要子公司产品专业化分工、禁止内部同质化竞争，且均有其历史悠久的驰名商标和商标，能根据下游需求变化及时响应和调整产品结构；最后，总部和各子公司实行矩阵式、扁平化的管控模式，即针对企业运营管理、技术协同、质量提升、营销协同、采购协同等关键领域构建跨

部门、跨层次、跨工序、跨地域的项目组，各子公司中高层均贴近生产一线、集中优势资源快速反应，制定行动方案，提升企业运营效率，突破共性技术瓶颈点、提高产品实物质量，抢占市场制高点、推进集采创效，支撑公司高质量发展。

14.能分析一下一季度华菱业绩吗？一季度华菱品种钢占比多少？

答:感谢您对公司的关注。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。2022年末公司品种钢销量占比达到60%，未来仍有进一步提升的空间。

15.您好，请问今年汽车行业的价格大战对钢材市场是否有影响？公司预期今年汽车板的销量如何？硅钢市场今年是否会竞争加剧，降低产品毛利？

答:感谢您对公司的关注。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。得益于下游新能源汽车、特高压等领域需求持续向好，中高牌号电工钢需求和盈利仍相对稳定。

16.请问今年一季度运费比去年第四季度减少或增加了多少？谢谢！

答:感谢您对公司的关注。一季度公司进厂物资和钢材发运水运物流成本仍受到长江和湘江流域水位的影响，近期，该情况逐步改善。

17.LNG船对技术的要求较高，公司在这方面有技术储备或产品吗？之前看到好像有一些报道。

答:感谢您对公司的关注。公司子公司华菱湘钢生产供应宽厚板产品,实现了陆地、货船 LNG 罐体上 9 镍钢板的供货。日前,已成功研制的大厚度截面高锰钢是 LNG 船用低温钢最好的替代产品,与目前大规模应用的 9 镍钢相比,高锰钢的成本仅为其三分之一,而且塑性方面还优于 9 镍钢,具有广阔的应用前景;华菱涟钢主要生产冷热轧薄板产品,其研究开发的低温压力容器用高锰钢目前主要应用于 LNG 运输船的动力系统。

18.公司是否为漂浮式风电平台“海油观澜号”提供钢材产品?

答:感谢您对公司的关注。漂浮式风电平台“海油观澜号”是全球首座水深超 100 米、离岸距离超 100 公里的“双百”海上风电平台,管桩所用钢材全部采用公司子公司华菱湘钢提供。华菱湘钢紧跟国家新能源产业发展战略,面向国内外风电项目需求,积极开发新钢种新工艺,目前已具备行业内齐全的风电用钢品种类型和尺寸规格,同时公司便捷高效的物流运输体系,可以有力支持风电用钢快速成套交付要求。

19.贵司产品在湖南本地销售的比例是多少?

答:感谢您对公司的关注。湖南省属于钢材净流入区域,公司 50%以上产品消化在省内,但不同品种间有所差异。

20.公司后续有提振股价的相关举措?

答:感谢您对公司的关注。我们与您一样关注公司的股价。2023 年年初至 4 月 6 日收盘,公司股价上涨 18.72%,涨幅居钢铁上市企业前列,大幅跑赢上证指数和申万钢铁板块。但也应该看到的是公司的估值仍处于行业靠后位置,公司将继续坚持做好自己能做的事,专注做精做强钢铁主业,瞄准工业用钢领域需求升级的方向持续推进品种结构转型升级,不断提升高附加值品种钢销量占比和直供产品销量占比,力争保持行业靠前业绩水平和稳定可预期的分红。随着市场热议“中特估”,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。也期待着市场给予国有上市公司更多关注,期待我们作为国有上市钢企估值

迎来合理重估。

21.贵司预计今年的固定资产投资额为多少？

答:感谢您对公司的关注。公司今年围绕超低排放改造和碳减排、提质增效、智能制造等领域仍将进行资本性开支，具体金额尚未确定。

22.关于经营现金流收现比，公司近 2 年的收现比同比过去及行业其他公司有明显下降，公司目前对下游客户的销售政策相对更宽松，对这块公司高层有具体的看法吗，谢谢！

答:感谢您对公司的关注。公司收款政策以先款后货为主，收款政策保持稳定。

23.22 年，在同行业都亏损的情况下，华菱是如何做到这么好的利润？23 年，铁矿石价格上涨和钢铁价格下跌的环境下，华菱如何确保利润同比增长？

答:公司盈利稳定的原因：1) 盈利贡献方面，汽车板公司、华菱衡钢经营业绩同比大幅提升，并创历史最好水平；2) 品种结构方面，近年来公司紧跟工业高端材料需求，坚持“深耕行业、区域主导、领先半步”，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) 研发支撑方面，公司高度重视研发投入，每年研发投入占营收比重达 3%-4%，并组建以研发、生产、销售、市场为一体的 IPD 项目研发攻关小组，要求项目小组快速反应，3-6 个月出成果，在开发产品的全生命周期内给予项目小组成员一定提成激励，促使公司产品研发成果快速落地。同时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，极大提高了研发效率；4) 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；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；5) 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 年末的 51.88%，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；6) 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。公司将在现有生产规模的基础上做精做强钢铁业务。后续，公司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。

24.一季度汽车板二期投产，给一季度业绩带来多大增长？一季度业绩同比还要下滑吧？希望李总能把控好投资项目，提升整体毛利率水平。

答:感谢您对公司的关注。汽车板公司以销定产，目前二期项目仍处于试生产阶段，还需开展相关客户产品及产线认证工作，预计今年将带来部分增量。从一季度需求和订单看，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。

25.李总好！请问公司是否考虑更名“湖南钢铁”或“华菱特钢”？

答:感谢您对公司的关注和建议。

26.李总，不赞成公司无目的收购，希望公司做强，做优主业，把现

有产品做到极致，同时进一步提高分红

答:感谢您对公司的关注和建议。

27.李董对投资者提出的提高分红率为什么不回答

答:感谢您对公司的关注和建议。公司充分理解投资者关于加大现金分红比例的期望。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。

28.公司年末资产负债表的长期借款增加 90 亿左右，公司解释是趁利率低做资金储备，请问这部分钱的综合利息大体是多少？存不存在帮银行完成贷款任务的目的？另外公司还持有大量的理财产品等，请问风险有多大？利率能达到多少？

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。公司融资成本低于同期 LPR 成本，以上事项不会导致公司财务费用增加。

29.董秘你好,请问今年一季度的经营情况如何?同比是否大幅下滑?

答:感谢您对公司的关注。从一季度需求和订单看，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。

30.三年了咱们公司对股东要求提高分红率永远是以后提高，为什么不能向宝钢，南钢学习，这些公司的负债率比咱们都高，但分红率一直

在 50%

答:感谢您对公司的关注。公司积极向优秀同行对标学习,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。公司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。

31.李总,我们对公司优秀管理团队是认可的,希望在新一年里在您带领,继续前行,公司股也上一个台阶

答:感谢您对公司的关注和认可。公司将继续努力。

32.尊敬的李董事长、董秘您们好!期望贵公司董事会能出台回购政策。湖南省营收第二的中联重科已回购21.5亿,徐工机械也增持不超过总股本2%(已增持900.37万股),谢谢!

答:感谢您对公司的关注和建议。

33.请问汽车板当前主打产品Usibor1500专利保护期到什么时候?到期会对该产品的定价权带来多大影响,Usibor2000当前的产销量多少吨,公司预期Usibor2000大约多久能替代Usibor1500的地位成为主打产品?

答:感谢您对公司的关注。合资公司VAMA专注于高端汽车用钢市场,其专利产品Usibor®1500当前持续处于专利保护期内。第二代铝硅镀层热成型钢Usibor®2000强度达到2000兆帕,实现量产应用,引领汽车轻量化发展趋势。

34.董事长你好,有几点建议:1.回购股份用于股权激励,让员工利益与公司捆绑在一起,而不是给钱给物,人才拿完奖励也能跑路.2.增加分红频率锁定长线投资者,既然公司说公司估值较低,为什么不向国外优秀同行学习,增加分红频率由一年一次改为一个季度一次?

答:感谢您对公司的关注和建议。

35.请问近期公司子公司汽车板公司和衡钢是否继续保持高景气？新增的汽车板二期的产能利用率如何？相比与去年四季度汽车板和无缝钢管吨钢利润水平如何？谢谢！

答:感谢您对公司的关注。受益于新能源汽车和油气领域需求相对景气,子公司 VAMA 和华菱衡钢需求仍保持较好水平。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。其二期项目目前在试生产阶段,后续还需进行相关客户产品及产线认证,预计今年将带来部分增量。

36.2022 年报可以看出,涟钢下半年净利润下滑的非常厉害,全年减去上半年,涟钢下半年只有 1.17 亿的净利润,请问具体受哪些品种的产品影响最大,2023 年这些品种目前的利润水平有没有改善?对于涟钢 22 年下半年这种强周期表现,令人很是担心,请问涟钢未来有没有什么强有效应对措施?

答:感谢您对公司的关注,2022 年下半年受钢铁行业需求大幅下滑影响,华菱连钢主要下游工程机械、家电、建筑用钢需求较弱。今年以来,随着经济复苏有序推进,工程机械、家电环比去年下半年改善,但原燃料价格仍在较高水平。未来,华菱连钢将继续做精做强钢铁主业,瞄准细分市场和增量市场扩大竞争优势。如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,华菱连钢已于 2022 年 6 月开工新建冷到电工钢产品一期工程项目,定位中高牌号,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,将进步提升华菱连钢电工钢产品层次,增强市场竞争力。目前公司正在论证电工钢项目二期。

37.尊敬的李董事长、董秘您们好!贵公司 2022 年研发了费用 64.41

亿，近三年研发投入 165 亿。请问为什么研发费用一直这么多？中信特钢 2022 年研发费用仅 38.51 亿。为了提升二级市场资本认知度，恳请董事会申请改各中钢华菱或华菱特钢。比如攀钢钒钛改名钒钛股份，五矿稀土改名中国稀土。谢谢！致敬

答:感谢您对公司的关注和建议。与中信特钢等钢企类似，公司持续加大研发投入，研发支出在营业收入中占比长期维持在 3%-4%左右的水平。持续的高研发投入有效支撑了公司的技术升级和品种结构高端化转型，也是近年来公司实现持续稳定较好盈利的重要原因之一。

38.李总，我们很看好您，年轻有为，提高毛利率水平。

答:感谢您对公司的关注和建议。

39.尊敬的李董事长、董秘您们好！宝武与山钢投资 750 亿建设 1150 万吨钢铁产能。华菱钢铁 2021 年产能是 2300 万吨，市值却 500 亿不到。请问华菱钢铁 2023 年产能达到 2400 万吨。谢谢！

答:感谢您对公司的关注。2022 年公司钢材销量 2655 万吨。公司将继续坚持做好自己能做的事，专注做精做强钢铁主业，瞄准工业用钢领域需求升级的方向持续推进品种结构转型升级，不断提升高附加值品种钢销量占比和直供产品销量占比，力争保持行业靠前业绩水平和稳定可预期的分红。期待资本市场给予公司更多关注和辨别。

40.尊敬的李董事长、董秘您们好！华菱钢铁~中国五百强第 77 名，湖南省营收第一的国企，希望贵公司董事会积响应国资委政策对严重低估的国企上市公司股价出台回购政策。贵公司年报后净资产达到 7.23 元。近三年研发投入 160 亿后净利润总和达到 225 亿。湖南省营收第二的中联重科已回购 21.5 亿。谢谢！致敬！

答:感谢您对公司的关注和建议。如有相关安排，公司将及时履行信息披露义务。

41.尊敬的李董事长您好！希望贵公司董事会积极响应国资委政策对严重低估的国企上市公司股价出台回购或增持措施，贵公司品种钢特钢产量已达到 60%左右，为了提升二级市场资本认知度，恳请董事会申请改各华菱特钢。谢谢！致敬！

答:感谢您对公司的关注和建议。

42.公司的 1580 热轧线于 2021 年 10 月开工,目前的建设进度如何?

答:感谢您对公司的关注。公司子公司华菱涟钢以先进钢铁材料为导向的产品结构调整升级项目(1580 热轧线)是湖南省重点工程项目,已于今年 3 月投产。下一步,华菱涟钢将以项目投产为契机,继续保持开局加速、大干快上的百倍干劲,快速实现达产达效,发挥产线新优势,推进产品结构向高端化、智能化、绿色化升级,实现效能、效率、效益的新跨越,为中国式现代化建设贡献钢铁力量。

43.过去很长一段时间,耐磨钢都是从国外进口、价格昂贵,随着华菱涟钢超薄耐磨钢替代进口,对中国制造业的发展贡献了力量,目前公司超薄耐磨钢的市场份额是多少?

答:感谢您对公司的关注。公司保持战略定力,瞄准中国制造业转型升级的方向,坚持创新驱动,积极推动公司产品结构迈向产业链中高端,子公司华菱涟钢拥有高韧性止裂耐磨钢、耐腐蚀耐磨钢以及超级耐磨钢等 7 大类、20 余个牌号的系列耐磨钢产品,最薄可生产 2mm 耐磨钢,实现 3mm 常规供应,目前超薄耐磨钢市占率达 70%左右,涟钢 Q/OHAC822-2022《工程机械用高强度耐磨钢板和钢带》获 2022 年中国标准化研究院企业标准“领跑者”称号。

44.请问 2022 年钢铁行业大面积亏损,2023 年一季度形势还是很困难,全国经济复苏缓慢,很多地方体制内工资发放困难,公司员工包括中高层的奖金和工资也有相应的浮动吗?公司正式人员的工资及奖金的结构是什么样的?有多少劳务派遣的员工?

答:感谢您对公司的关注。公司始终坚持“强激励、硬约束”的市场化激励机制,各主要子公司管理层及员工的薪酬与公司业绩和个人绩效紧密挂钩。公司聘请了部分劳务工人,其主要从事部分辅助工序工作。

45.公司的分红比例低,是不是因为各子公司的盈利水平不均衡,有的公司能支付得起,利润低的公司比如涟钢支付不起分红,所以导致分红比例低下,公司有什么办法来解决?

答:公司主要子公司目前已具备分红条件。公司充分理解投资者关于

加大现金分红比例的期望。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。

46.公司 VAMA 汽车板公司或者衡钢公司有可能单独上市吗？

答:感谢您对公司的关注。目前公司子公司华菱衡钢和汽车板公司暂无单独上市的计划。

47.公司的经营性现金流是非常棒的，在钢铁行业现在的大背景下，还是慎重考虑资本性支出，做好回报率分析，感谢各位高管的努力付出，辛苦了？

答:感谢您对公司的关注和建议。

48.请问公司谈谈未来的发展愿景？

答:感谢您对公司的关注。公司坚持推进实施“做精做强、区域领先”的中长期战略，认真贯彻“坚定不移降杠杆防风险，坚定不移对标挖潜降成本，坚定不移调结构提品质，坚定不移深化改革提效率，坚定不移实现超低排放树形象，坚定不移提升党建质量强引领”的基本工作方针，继续实施“质量、效率、动力”三大变革，持续完善精益生产、销研产一体化、营销服务“三大战略支撑体系”，努力建设学习创新、高端精品、绿色智能、协调发展、开放共享的新华菱，以成为具有国际竞争力的钢材综合服务商为远景目标，建设世界一流企业，站稳我国钢铁行业第一方阵，成为钢铁行业的引领者。

49.高炉炼铁有什么优势？未来公司如何走绿色发展道路？

答:感谢您对公司的关注。目前高炉炼铁仍是最具成本优势的主流冶炼方式。公司积极推进节能新技术，加强二次能源回收利用，不断提高自发电量，降低能源成本，目前公司自发电比例保持行业先进水平。同时，积极助力下游客户减排降碳，如高强汽车板领域，子公司 VAMA 以强度高达 1500MPa 的 Usibor®1500 高强超轻汽车钢板为主打产品，

	<p>Usibor®2000 批量供应主机厂旗舰车型，帮助汽车制造商实现车辆的最高安全评级，更能有效提升车辆防撞、安全和能源经济性，为国际知名新能源汽车、国内主流主机厂的主要供应商；电动重卡领域，华菱涟钢与三一联合推出全新 980MPa 轻量化底盘和大梁的电动重卡，全面落地国家减碳降碳政策。另外，公司高度重视和关注包括氢冶金在内的各种减碳方式及新冶金技术的应用，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。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 4 月 11 日