

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：2023-17

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 checked="" 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	景顺长城基金邹立虎，鹏华基金梁超，国泰基金孙朝晖，兴全基金徐留明、刘平，易方达基金王灿，招商基金查汉斌，安信基金马晓东，中欧基金郑思恩，建信基金马晓晴，工银瑞信董明斌，泰康资产肖锐，中银资产郭伟、秦畅，农银投资龚运辉，睿远基金任斯南，中信自营高明洋，胤胜资产覃思远、彭浩帆，轻盐晨富创投谢剑涛，宁波泓源合一陈俊龙、褚尉健，职业投资者梅峻玺，长江证券赵超、易轰
时间	2023年5月17日-19日
地点	湖南长沙湘府西路222号华菱主楼1206会议室
接待人员姓名	李建宇、王学延、阳向宏、刘笑非、王淑姣、王音、周玉健
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、2023年公司一季度生产经营情况介绍</p> <p>2023年一季度，国内经济运行整体呈现企稳回升态势，但经济回升基础尚不牢固且钢铁行业上游原燃料价格持续高位波动，钢铁企业生产经营仍面临较大挑战。1-3月，中钢协统计的90余家大中型钢企累计亏损41户，亏损面44.57%，尤其是1、2月行业亏损面仍近50%，仍是钢铁行业形势最为严峻的时刻。公司一季度实现利润总额11.55亿元，同比下降56%，归母净利润6.89亿元，同比下滑67%，仍处于行业头部水平。</p> <p>报告期内，公司产线结构升级提效进展顺利。一是VAMA汽车板二</p>

期项目试生产顺利，现在正在试生产热成型专利产品，后续将进行产品和产线认证并进入产量爬坡阶段。二是华菱涟钢新建冷轧电工钢产品一期工程项目第一步已进入点火烘炉和设备安装关键阶段，预计二季度末进入投产期。三是华菱涟钢 1580 热轧线项目 3 月底已经投产，项目将为汽车板二期、冷轧电工钢一期等供应热轧板基料，提升华菱涟钢品种调结构能力。另外，华菱衡钢产线升级改造工程和华菱湘钢精品高速线材生产线项目正在加速推进，将进一步助力华菱钢铁产品向优特钢转型升级。

同时，公司高端产品开拓和出口销量保持较好态势。首先，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不断推进品种结构高端化转型，一季度研发投入 13.51 亿元，在营业收入中占比保持在 3.4% 的较高水平。子公司华菱湘钢能源用钢打破垄断进入 15 万立方米超大型原油储罐项目，管桩用钢独家供货全球首座“双百”海上风电平台“海油观澜号”，在 LNG 船用低温钢替代产品研发上取得新突破，实现大厚度截面高锰钢连铸坯一次性浇铸成功，线棒材高端品种弹簧扁钢供货山东、湖南、河南等省多家高端客户，销售量实现历史性突破。华菱涟钢“起重机吊臂钢替代进口开发及系列化”项目获中国工业领域最高荣誉“中国工业大奖表彰奖”，新开发高导电无铬耐指纹产品达到国内领先水平。华菱衡钢新品种和重点品种销量分别增长 22% 和 12%，其油套管产品成功应用于 9026 米亚洲最深直井、9396 米亚洲最深水平井，13Cr 套管应用于我国第一口海上二氧化碳回注井。其次，公司在国际竞争中抢抓机遇，一季度实现钢材出口销量 46.61 万吨，实现同比增长 157%、环比增长 27%。

另外，2023 年一季度，公司在对标挖潜降成本、深化改革提效率、超低排放树形象等方面也持续开展精细化工作，公司主要技术经济指标、劳动生产率指标继续保持行业较好水平。

二、投资者问答环节

1、这一轮行业的磨底期似乎比过去几轮更久，公司如何看待行业下

游未来的需求？公司在这一轮下行周期中做出了哪些努力来体现出了公司阿尔法的实力？

答：从去年下半年开始，钢铁行业需求转弱。今年1月、2月整个行业亏损面仍然在50%左右，经营形势严峻，公司对未来行业的需求仍有持谨慎乐观态度。其中，新能源汽车、造船、风电、压力容器等需求呈现稳定向好态势，基建是稳增长的重要抓手，家电、工程机械需求环比改善。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；房地产行业企稳并有边际改善，但传导到新开工端仍需相当长时间，建筑用钢需求仍然疲软。预计2023年用钢需求整体较2022年会有小幅提升，二季度有望较一季度环比改善。为此，公司也做了一些准备：一是继续坚持低库存运营策略，最大限度降低营运资金占用；二是推进品种结构升级，继续巩固和扩大公司产品在细分领域的竞争优势；三是根据下游需求和盈利情况来调整生产节奏和产品结构。

2、近十年来中国经济以及中国制造业处于转型升级过程中，钢铁行业未来也面临产品结构高端化趋势，公司的生产从“大批量、大单品”转换成目前的“多品种、多批次、小批量”。华菱钢铁经历了过去几年的改革，组织管理形式经受住了考验和蜕变。公司认为自身最大的优势体现在哪些方面？

答：近年来公司一直在进行产品结构转型升级，从生产组织上看，公司以销定产，形成了订单推动生产的组织形式，所以成品库存较少。公司的优势主要体现在：一是装备升级必须满足下游需求，生产品种钢时炼铁、炼钢、轧钢等多个工序都要匹配，包括我们新建的项目如硅钢一期和汽车板二期项目都是为满足下游市场需求；二是快速响应能力。公司建立了一套成体系的信息化系统，比如ERP、MES系统。当需求导入到信息化系统后，将自动生成生产计划，分解到各产线。三是技术积累。公司在多个细分市场上拥有领先优势，如华菱湘钢拥有3条宽厚板生产线，可根据实际需求情况进行生产节奏调整，同时能生产各种规格、

厚度、宽度的宽厚板；华菱涟钢冷热轧薄板、华菱衡钢的无缝钢管都可根据其自身特点和装备优势进行专业化生产。四是高度重视人才。公司高度重视研发创新工作，积极与东北大学、北京科技大学、中南大学等高校或科研院所合作，设立博士后科研流动站，同时出台各类揽才政策，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。

3、公司资本性支出中有一部分用于超低排放改造，是否意味着随着2025年底超低排放改造完成，公司资本性开支将大幅减少？

答：公司围绕节能环保持续进行资本开支，对高炉、炼钢、烧结机、焦化等关键工序进行超低排放、效能提升改造，加快绿色低碳转型步伐，是落实国家产业政策和环保政策的要求。根据《湖南省钢铁行业超低排放改造实施方案》的要求，主要子公司华菱湘钢应于2023年之前实现超低排放，华菱涟钢和华菱衡钢于2025年前实现超低排放。相关节能环保项目如增加发电机组、烧结机等设备大型化，具有良好节能效益和环境效益，也有利于提高自发电水平、降低能耗等，从而降低企业生产成本。未来随着能效装备投入和超低排放改造项目完成，公司在节能环保方面的资本性开支会有所减少。

4、央企新增ROE考核，是否会传导到国企，公司本身做得很好，是否还会感受到考核的压力？在“中特估”背景下，国资委对公司估值提升以及公司对未来自身估值水平提升是否有要求？

答：目前确实很多央企、国企估值跟企业价值不相符，还是偏低的，所以我们也非常支持，希望“中特估”这项工作得到很好的响应和推进。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，考核相对于行业分位率，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。国企近几年在内部改革、建立市场化运营机制方面取得明显成效。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。

5、设备升级对应到产品高端化投入，在设备升级上除了硅钢项目投入较大外，还有哪些产品需要类似设备升级投入？钢铁行业未来可能面临持续升级，产品结构升级是否需要设备进行不断升级？

答：钢铁行业设备使用周期相对较长，华菱湘钢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。预计高速线材项目投产后，华菱湘钢设备大型化已经基本完成；华菱涟钢进一步延伸产业链、提高深加工能力，提升产品附加值，硅钢产品需要新建常化、酸洗等设备；华菱衡钢未来会在产线改造升级上有持续投入，提升在油气、机加工、压力容器等领域的竞争力。

6、公司作为一个内陆钢企，在物流运输不具备优势的情况下，去年铁水成本优于行业平均。公司在降低铁水成本方面有哪些举措？是否会研判铁矿石等价格走势，对原燃料“踩点”采购？

答：铁矿石、焦煤焦炭等大宗原燃料价格时有波动，公司对铁矿石、煤炭大宗原燃料实行集中采购，实现规模化采购优势，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。未来仍将在以下几个方面发力来降低铁水成本：（1）保障高炉稳顺生产、提高富氧率、降低综合燃料比，提高生产效率；（2）坚持“精料”方针并根据实际运行情况兼顾精料与经济料的平衡，优化配煤配矿结构；（3）推动烧结机等设备大型化，降低生产成本；（4）推进工序余热余压余能及蒸气回收发电，提高自发电比例，降低能源成本。

7、很多公司进入电工钢市场，市场竞争激烈，公司是否有信心做得好？电工钢产品生产难度体现在哪些方面？公司电工钢成品项目预计何时投产？

答：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。

目前，子公司华菱涟钢主要供应电工钢基料，年产销量规模约 150 万吨，其中取向电工钢基料产销量规模超 40 万吨，供应规模大、品种覆盖齐全，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。华菱涟钢正在建设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，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。未来预计高牌号电工钢仍然会保持旺盛需求，公司也在加速推进电工钢项目进度，一期工程项目第一步已进入点火烘炉和设备安装关键阶段，预计二季度末进入投产期，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。

8、去年公司主要子公司汽车板合资公司取得了不错的成绩。这体现出公司哪些方面的差异化竞争优势？

答：汽车板合资公司 VAMA 主要专注于高端汽车用钢市场，下游以传统燃油车为主，并持续扩大新能源汽车销售规模，满足中国汽车行业更高的安全、轻量、抗腐蚀和减排要求，其专利产品在细分市场具有差异化竞争优势，主要应用于乘用车门环、结构件等，具备较强的市场定价权。VAMA 以销定产，目前二期项目正在热成型专利产品的试生产阶段，后面还需进行客户产品及产线认证，预计今年将带来部分增量。后

	<p>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。</p> <p>9、公司在造船领域市占率保持领先水平，今年造船的订单一直在增长，请问目前公司造船用钢下游的需求情况如何？</p> <p>答：目前造船行业的需求非常旺盛，未来 3-4 年的订单较为饱满，公司主要子公司华菱湘钢的造船用钢市占率不但在国内保持领先地位，而且在日本、韩国等也具备一定竞争优势。华菱湘钢造船用钢已经达到造船领域最高等级钢种，如耐候钢、9Ni 钢。同时，华菱湘钢与中船、中远海运等开展长期战略合作，是中船最大供应商，交货期具备优势，在造船领域一直保持较好口碑。在造船订单饱满的情况下，华菱湘钢也会选择性接单，目前主要用于建造集装箱、LNG 运输船、邮轮等。</p> <p>10、公司的盈利能力是比较稳定的，预计 2025 年以后资本性开支会逐渐下降。请谈谈公司未来的分红计划？</p> <p>答：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，股息率在钢铁上市公司中排名前三。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，公司继续平衡好资本性支出和分红之间的关系，具有提升分红比例的空间。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 5 月 24 日