

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：2023-20

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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	深圳正圆投资戴旅京，Dymon Asia 徐垒，润晖投资蒋暘晶，淡水泉张汀、彭皓，创金合信闫一帆，平安基金刘杰，泰康资产陈怡，社保理事会罗申，中金基金于智伟，永赢基金胡亚新，Principal Chang Liu，中信建投刘岚，Shinhan BNP 黄炜，渤海人寿万明，招商基金邹成，上海明河投资王蒙，鹏扬基金赵亚军，景顺长城李南西，光大证券王招华、戴默，国信证券冯思宇
时间	2023 年 8 月 28 日
地点	湖南长沙湘府西路 222 号华菱主楼 1202 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>一、2023 年上半年生产经营情况介绍</p> <p>今年上半年，钢铁行业预期转强，但下游需求仍然偏弱，钢铁企业生产经营仍面临较大挑战。从国家统计局数据来看，2023 上半年，黑色金属冶炼和压延加工业业绩表现在 41 个工业大类行业中排名倒数，利润同比下滑 97.6%；从中钢协大型钢企统计数据看，1-6 月钢企亏损面 44.57%，仍居高不下。但二季度和 6 月单月相比一季度特别是 1-2 月呈现环比减亏态势，6 月钢企亏损面收窄至 38.04%。</p> <p>公司 2023 上半年实现营业总收入 795.56 亿元，同比下降 6.00%，在 2023 年《财富》中国 500 强排行榜中位居第 82 名，继续排名上市钢企</p>

第二；实现利润总额 36.36 亿元，同比下降 24.35%；实现净利润 32.10 亿元，同比下降 23.62%；实现归属于母公司所有者的净利润 25.68 亿元，同比下降 32.79%，继续保持了相对稳定的盈利能力，站稳上市钢企“第一方阵”。其中，第二季度单季公司实现归母净利润 18.80 亿元，环比增长 173%，同比增长 10%。

今年上半年，公司主要有以下六个方面的经营亮点：

第一，经营业绩稳居行业头部。在行业经营形势严峻、钢企上市公司大面积亏损的情况下，公司 2023 上半年继续保持了稳定较好的盈利水平，归母净利润预计继续排名上市钢企前三。其中湘潭区域实现净利润 11.53 亿元、娄底区域实现净利润 15.61 亿元，业绩同比降幅低于行业；衡阳区域实现净利润 4.43 亿元，实现 89%的同比逆势增长，创其同期最佳业绩水平。

第二，销研产协同创效明显。公司坚持“高端+差异化”研发策略，瞄准高端装备制造、重大工程建设、战略性新兴产业等领域关键材料需求，推动产品结构向高端集聚，打造能源用钢、海洋工程、工程机械、汽车用钢、高建桥梁等多个细分市场“隐形冠军”，构建了在市场变化时“东方不亮西方亮”的新发展格局。上半年，公司研发投入 29 亿元，占营业总收入的 3.7%；完成重点品种钢销量 854 万吨，占比 63%，较 2022 年再提升 3 个百分点；实现 5 大类产品 8 个钢种国产替代进口。

第三，出口销量同比提升。2023 上半年，公司抓住美元升值和国际市场需求好于国内市场的机遇，实现钢材出口销量 85.35 万吨，同比增长 71.56%；实现钢材出口收入 66.07 亿元，同比增长 128.77%。其中无缝钢管、热轧板卷、宽厚板三大品种出口销量靠前，宽厚板、热轧板卷、无缝钢管三大品种出口销量同比增幅靠前。

第四，产线装备持续升级。2023 上半年，公司继续加快产线结构升级调整，为推动公司产品结构迈向高端化提供硬件支撑。一是华菱湘钢精品高速线材生产线项目进入主体设备安装阶段，建成投运后主要生产高端弹簧钢、冷镦钢、轴承钢、钢帘线、焊丝钢、结构钢等高端产品，助力公司长材向特钢领域转型。二是华菱涟钢冷轧硅钢产品一期项目第

一步工程于 2023 年 6 月底投产，已完成高牌号无取向硅钢 L50W350-L35W250 等多个产品预研，达产达效后将实现年产 20 万吨无取向硅钢成品；同时冷轧硅钢产品二期项目开工并有序推进，将打通高牌号、高磁感、极薄全工艺硅钢生产流程，生产更高档次的取向硅钢成品。三是华菱衡钢产线升级改造工程加速推进，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。四是 VAMA 二期项目投产以来已顺利完成热成型钢试生产，正在加快产线和产品认证工作，项目将引进安赛乐米塔尔创新性的镀层技术以及第三代超高强钢生产技术。

第五，极致降本纵深推进。降工序成本方面，2023 上半年进一步细化完善对标体系，坚持每月一次对标会、每季兑现奖励的机制，从工厂、工序、产线对标推向机台、炉台、岗位对标，实现系统降本增效，上半年华菱湘钢新二烧、一烧、2#高炉在全国重点大型耗能钢铁生产设备节能降耗对标竞赛中分获“冠军炉”“优胜炉”“创先炉”，华菱涟钢 4 号烧结机、7#和 8#高炉获“创先炉”称号；华菱湘钢转炉钢铁料消耗、华菱涟钢 7#高炉同类燃料比、华菱衡钢高炉利用系数排名行业前三；阳春新钢铁坚持经济定价模式的低成本战略，在建材市场低迷情况下仍保持盈利；公司上半年工序成本同比再下降 30 元/吨。降能源成本方面，公司进一步加强二次能源回收利用，不断提高自发电量，上半年华菱湘钢 150MW 超临界发电机组项目于 6 月份建成投产，公司自发电量达到 43.73 亿 kWh，同比增加 0.72 亿 kWh。降财务成本方面，6 月末公司资产负债率 53.20%，较历史最高值降低了 33.70 个百分点，继续保持稳健的资产负债结构；上半年财务费用 247 万元，同比下降 92.75%，较同期历史最高值降低了 12.45 亿元。

第六，转型改革继续深化。一是探索“数智化”转型。各子公司实现云数据共享交换，改进工艺、提升效率，解决“生产流程碎片化、生产数据不畅通、生产质量问题难溯源”的难题，华菱湘钢全工序日成本管控系统等信息化项目成功上线。二是深化“硬约束、强激励”机制，坚持“年度综合考核、尾数淘汰”，2023 上半年，15 名中层管理人员因业绩不佳被调整。三是持续推动业务合并、流程优化，精简审批流程，

梳理完善企业内部管理制度，提升管理效率；同时持续深化“三项制度”改革，主业劳动生产率进一步提升并保持行业先进水平。

二、投资者问答环节

1、今年行业经营形势依然严峻，建筑用钢持续亏损，但公司盈利却依然稳定，这与公司品种钢销量占比逐年提升有关。公司对品种钢的定义是什么？品种钢与普钢有什么区别？未来品种钢销量占比还有多大提升空间？

答：品种钢是指具有高技术含量、高附加值、高盈利能力，能满足客户终端个性化需求的钢材产品，是公司下属子公司的核心考核指标之一；目前特钢没有一个统一明确的定义，更多是线棒材产品范畴的提法。品种钢类似于特钢产品，在钢种的成分设计、制造工艺的要求方面与普钢相比门槛更高，并直接面向终端客户，采取小批量、多品种、定制化的生产模式，以客户为中心，为客户提供钢材产品整体解决方案和综合服务，因此品种钢产品也具备相对较稳定的盈利能力。

未来公司将基于高端定位和个性化需求持续提升品种钢占比，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。工业线棒材方面，积极推动优特钢转型，计划到“十四五”末，特钢比例由当前 10%左右提升至 25%以上，远期提升至 50%以上。同时，宽厚板方面，公司将继续巩固在造船、海工、高建桥梁、风电、能源等下游细分市场的竞争优势；薄板方面，进一步延伸产业链、提高深加工能力，提升产品附加值，包括投资建设汽车板二期项目。汽车板二期项目已投产，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；硅钢成品一期项目第一步已今年投产，产品主要定位中高牌号硅钢，将生产无取向硅钢成品，并增加取向硅钢基料产量，进一步提高公司硅钢产品的竞争优势。同时硅钢二期项目开工并有序推进，将生产高档次取向硅钢和无取向硅钢成品；无缝钢管方面，加大产线升级改造，进一步提升在油气、机加工、压力

容器等领域的竞争力。

2、作为公司的拳头产品之一，无缝钢管的盈利能力近两年始终位居行业前列。华菱衡钢取得“好成绩”的原因是什么？下半年是否还能保持高盈利水平？

答：原因有：（1）华菱衡钢产线升级改造正在有序推进，有利于提升产品质量和档次并控制成本；（2）油价保持高位，油气领域需求维持持续较好态势；（3）海外油气需求旺盛，衡钢出口比例进一步提升；（4）人民币贬值产生了部分汇兑收益。

3、公司的市场化考核机制在国企和钢铁行业中独具特色。这一机制目前是否仍在执行？

答：公司坚定不移地深化“硬约束、强激励”机制，坚持“年度综合考核、尾数淘汰”，今年上半年15名中层管理人员因业绩不佳被调整；举办了第二届“奋斗者之星”表彰大会，20位“奋斗者之星”、10位“奋斗者之星”提名奖获奖者受到隆重表彰，进一步弘扬“以奋斗者为本”的企业核心价值观，激励全体干部员工以先进为榜样，不断创造企业高质量发展新高度。

4、行业形势依然严峻，需求恢复缓慢，公司对下半年需求有什么观点？

答：上半年钢铁行业需求温和复苏。下半年在政策支持力度加大的背景下，市场对钢铁需求的预期将有所修复，需求将逐渐改善。分下游来看，各下游行业需求有所分化，造船、风电、压力容器等需求表现或将继续保持较好态势，地产需求疲弱短期难有起色、建筑用钢需求较弱，汽车需求趋稳，基建保持高水平，工程机械、家电需求在4、5月环比改善后又有所下滑。

5、公司对产量“平控”有何看法？未来是否会进一步提升产能？

答：2022年国家对钢铁行业实行产能、产量“双控”的产业政策，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。今年预计限产政策将继续保持连续性，上半年由于需求偏弱，行业也开始自律性限产。公司将积极响应国家号召，依法合规组织生产。在钢铁行业整体经营形势不景气的背景下，公司对于单纯追求规模持谨慎态度，但仍关注产业链上下游以及同行业的并购整合机会，特别是符合公司战略发展方向、与公司产品具有协同价值或是有助于进一步扩大公司在细分市场竞争优势的投资标的。

6、硅钢项目是公司推进产品结构转型升级中的重要一环，能否请公司介绍一下硅钢产品进入门槛是否较高？硅钢一期和二期项目的进展情况？

答：硅钢被誉为钢铁行业“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硅钢特别是中高牌号取向硅钢的生产实力。

目前，子公司华菱涟钢主要供应硅钢基料，今年上半年产销量规模约68万吨，同比略有下滑。主要是上半年工业电机需求较弱，公司根据产品效益情况调整了无取向硅钢产销量。其中取向硅钢基料产销量规模25万吨，供应规模大、品种覆盖齐全，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。硅钢成品一期项目第一步已今年投产，产品主要定位中高牌号硅钢，将生产无取向硅钢成品，并增加取向硅钢基料产量，进一步提高公司硅钢产品的竞争优势。同时硅钢二期项目开工并有序推进，将生产高档次取向硅钢和无取向硅钢成品。预计到2025年末，华菱涟钢将形成年产约50万吨硅钢成品的能力，其中无取向硅钢成品40万吨、取向硅钢成品10万吨。

7、公司2022年度分红率有所提升，值得肯定。但分红水平较行业

	<p>优秀同行偏低，未来分红是否还有提升空间？</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，预计每年在 70 亿左右，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，分红比例有进一步提升的空间。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 8 月 31 日