

证券代码：000717

证券简称：中南股份

## 广东中南钢铁股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-05

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	广发证券发展研究中心金属与金属新材料首席分析师李莎女士 广发证券发展研究中心金属与金属新材料研究员陈琪玮女士
时 间	2023 年 12 月 7 日 14：30-16：00
地 点	公司 N3007 会议室
公司接待人员 姓 名	董事会秘书：刘二先生 证券事务代表：高培福先生
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>2023 年 12 月 7 日，公司董事会秘书刘二先生、证券事务代表高培福先生与广发证券相关人员就公司生产经营等情况进行了交流，主要内容如下：</p> <p>1. 需求：9 月以来，需求有边际好转的迹象吗？什么下游/品种相对较好？下游冬储的意愿如何？区域库存的变化？广东区域的钢材需求如何？区域未来的供需展望？</p> <p>答：根据国家统计局公布 9 月经济数据，钢材终端需求边际有所好转。钢材下游冬储目前来看，北方钢市进入季节性淡季，需求逐渐缩量，钢厂冬储政策呼之欲出，宏观政策利好下，贸易商操作较为积极，实际操作或将年底开启。广州地区库存持续走低，跟全国总体趋势一致，但是绝对值更低，主要原因是钢厂直供下游，减少入库，数据比华北更低，从趋势上看，现在供需是健康的。近期广州的螺纹和热卷需求均表现较好，乐从地区成交好，库存下行明</p>

显。广州地区需求变化跟全国总体保持一致，地产类需求下行，工业材需求上行，工业材可以对冲地产需求下行，总量微增，明年总体判断需求微增。

2. 供给：怎么看待减产与实际供给高位？目前高炉开工率、产能利用率？广东近年来新增产量、流入钢材数量如何变化？

答：从我的钢铁网数据，截至 11 月 30 日，调研 247 家钢厂高炉开工率 80.86%，环比上周增加 0.74 个百分点，同比去年增加 5.25 个百分点；高炉炼铁产能利用率 87.63%，环比下降 0.33 个百分点，同比增加 5.01 个百分点。广东省经济总量稳居全国首位，且在粤港澳大湾区建设的带动下，钢材需求有较扎实的支撑，因此对于周边钢材产量富裕区域而言，广东从地理位置、消费能力、市场特性等方面来说，均是最为理想的资源外流市场，其中广西、福建主要建材生产企业资源多稳定投放广东市场，且市场占有率高，而江西、湖南的资源投放总量不多，流通量变化与两地价差关联度更高，资源流动较为灵活。

3. KPI 考核除了利润外，还考核什么？

答：产量指标，质量指标，效率指标，成本指标。接待过程中，公司接待人员与调研机构相关人员进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。

答：已签约 11 家网络钢厂，目前开工率 62%，产能利用率不足 50%，11 月开始，网络钢厂全部为电炉厂，11 月份达到盈亏平衡点以上，明年计划省内保持稳定运营，省外加大拓展进度。

4. 成本：铁矿、双焦、废钢的库存天数？长协比例？如何采购？宝武原料供应有限公司起什么作用？

答：库存：铁矿 30 天左右，煤炭 15 天左右，废钢 5 天左右。长协比例：铁矿约 60%，煤炭焦煤约 40%、喷吹煤约 75%，废钢无长协。采购情况：铁矿长协通过宝武原料统谈，宝武资源分签，中南股份承接。

宝武原料作用：通过统一谈判争取更有利的矿山长协价格，各

基地之间可进行不同品种间的数量调整，使采购更加灵活。

5. 特钢：特钢下游产业呈现北强南弱，特钢为公司持股 50%的宝武杰富意主要产品，其在区位优势上稍弱？宝武杰富意主要的特钢产品、主要客户是？技术来源？中日双方是什么样影响？目前量、价、利情况？优劣势？未来规划？23H1 亏损原因？

答：汽车、工程机械等下游配套主机厂目前主要分布在华东、华北地区，特钢下游产业呈现北强南弱，宝武杰富意主要产品在区位优势上处于劣势；

宝武杰富意主要的特钢产品按用途主要分为汽车、工程车辆及机械等用钢，按产品分类主要包括齿轮钢、轴承钢、非调钢、弹簧钢、易切削钢等；主要客户有东风日产、惠州日铁、恩斯克、湖南中冶、广东富华重工等；目前 1-11 月销量为 80.5 万吨，价格跟随市场；优势：有宝武集团支撑，技术力量雄厚，产品质量稳定，客户认可；劣势：物流处于劣势，华南市场需求多为 45 钢、40Cr 等市场竞争激烈；未来规划：优化结构，逐步提高精整材占比，月均 3.5-4.0 万吨；适当做大规模，降低成本；优化物流，推进江海、江河联动，降低物流成本。

6. 板材：公司板材的下游主要是？

答：公司板材主要品种是普板、低合金、模具板、船板、高建、桥梁等，下游客户以机械加工、模具加工、钢构加工及造船企业为主。

7. 未来重点开发的产品？

答：重点开发新能源汽车用高强度紧固件用盘条，高应力汽车悬架簧盘条，高等级轴承钢线材，环保型超级易切削钢等产品。

8. 渠道：坚持渠道下沉，不断提高直供比例，提高重点项目销量？目前直供比例与未来目标？

答：坚持渠道下沉，不断提高直供比例，强化市场意识，以市场为导向，通过系统策划、扎实推进战略顶层设计、渠道深耕、管理下沉，发挥“三位一体”作用，目前普材全部品种直供比例达到

42%，未来目标将会持续提升。

9. 宝武对中南股份有什么支持/影响？未来定位？《数智化三年能力提升计划》：数据系统是哪家公司负责做？收购广东昆仑信息科技有限公司的目的是？

答：宝武集团对中南股份的支持和影响主要有以下几方面：一是明确公司发展方向：高端化、智能化、绿色化、高效化。二是确立公司经营纲领：有订单的生产、有边际的产量、有利润的收入、有现金的利润。三是日常工作协同：如7号高炉原地大修产能置换、产能转让、投资项目实施等。未来定位：优特钢长材精品基地。

公司建成以产销系统为核心，含三大动态管控系统在内的L1-L5级系统架构，其中包含59套信息系统，共计166个功能模块，21套移动APP；其中81个功能模块为宝信软件开发；69个功能模块为昆仑科技开发，结合公司现场智慧制造工作的推进，逐步打造形成公司“工业互联、数据赋能、融合应用”的数字化转型架构。

收购广东昆仑信息科技有限公司的目的：为减少关联交易、拓展网络钢厂运营业务及提升公司智慧制造发展水平。

10. 公司未来的资本开支与分红规划？

答：资本开支2024年计划投资7.1亿元，2025年8.0亿元，2026年10.0亿元。分红规划：根据现行《公司章程》的规定，公司最近三年以现金方式累计分配的利润原则上不少于最近三年实现的年均可分配利润的30%。公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到80%；公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到40%；公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到20%。

11. 未来降本空间？

答：聚焦极致效率，极致消耗，极致低成本，严控各项费用开支。铁区工序围绕经济炉料生产优化结构降本，选择性价比高的折

	扣矿、国内矿优化配矿结构。炼钢工序推进经济铁钢比生产，降低钢铁料消耗。精细化炼钢不同工序加废钢的效益模型，高耗电的生产在谷段时间。轧材工序加强管理，减少故障停机，提高有效作业率；利用辊道直送、保温坑、提升热装率，节约能源成本。
附件清单	无
日期	2023年12月08日