

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：2023-19

| | |
|-------------|---|
| 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 | 上海世诚投资管理有限公司陈家琳，上海古木投资管理有限公司苏鑫，上海利檀投资管理有限公司毛志伟，长江证券（上海）资产管理有限公司罗聪，鑫元基金管理公司徐志诚，浦银安盛基金王爽，上海慎知资产管理合伙企业（有限合伙）李浩田，深圳正圆投资张萍，杭银理财刘艾珠，富安达基金余思贤，中信保诚基金陈岚，中信证券资管张晓亮、胥洞菡，安信证券刘超，太平资产赵洋、窦萍华，西部利得基金温震宇，巨曦资产林娟，深圳前海珞珈方圆资产张智斌，海世诚投资章诗颖，淡水泉罗怡达、林盛蓝、杨馨怡、谢兵，中邮理财田硕鹏，方正富邦基金李昕悦，东方证券王树娟、浦伟强，平安基金刘杰，汇添富基金李威、劳杰男、李泽昱，深圳市红筹投资王珑环，银华基金侯瑞，准锦投资戴德舜，华夏基金许利明，交银理财屠超，嘉实基金刘望发，润晖投资蒋暘晶，亚太财险李丽莉，长城财富资产胡纪元，永赢基金胡亚新，中银证券资管陈乐天，东恺投资李威，中融基金吴刚，幻方投研徐程惠，中金基金于智伟、张羽，信达澳亚基金徐阳杰，华安基金陈舜键、周慧琳，上投摩根王丽军、王西典，人保资产奚晨弗，大朴资产姚永华，容光基金韩飞，华泰柏瑞何静，鹏华基金孙嘉晨，途灵资产赵梓峰，北信瑞丰石础，建信基金王博文，泰康资管王琦，中银基金程斐，国海证券股份有限公司证券资产管理分公司谢龙，上海盛信投资胡建军，国投瑞银吉 |

| | |
|---------------|--|
| | <p>莉, Pinpoint Asset Management Limited 林建军, 上海瓴仁私募基金管理合伙企业(有限合伙) 陈浩, 福建天朗资产谢沛莹, 中邮创业基金姜松松, 中银国际赵颖芳, 工银瑞信母亚乾、董明斌, 厦门金恒宇投资王雨天、杜鑫, 中信证券林峰, 中国中信集团有限公司宿晓杰, 信银理财万凝, 上海重阳投资陈心, 中信建投基金张睿、梁斌, 中信建投(国际)金融控股有限公司牛栏, Morgan Stanley Investment Management Company Leon, 上海勤辰私募基金管理合伙企业崔莹, 长城基金陈子扬, 浙商证券资管周文超, 博时基金卓若伟、曹芮, 上海鹤禧投资管理有限公司周栋杰, 中国人寿资管刘卓炜, 源峰基金张晓冬, 厦门象屿集团梁金芝, 华创证券马野, 民生证券任恒, 中信建投王晓芳, 国盛证券高亢</p> |
| 时间 | 2023年8月25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 style="text-align: center;">一、2023年公司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%。</p> <p>今年上半年, 公司主要有以下六个方面的经营亮点:</p> <p>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</p> |

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、冷墩钢、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、生产数据不通畅、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、公司品种钢销量占比逐年提升，是公司盈利能力持续稳定的重要原因之一。公司对品种钢的定义是什么？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。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、钢铁行业下游覆盖广泛，各品种和下游的需求景气度如何？公司第三季度的盈利能否继续保持稳定？

答：上半年钢铁行业下游需求温和复苏，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较为亮眼，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。

3、汽车板合资公司专利产品定价周期？汽车板二期目前的进度？未

来汽车板扩产后是否会因为面临激励竞争而导致新增的产量难以被市场消化？

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，专利产品按半年度确定基价，主要应用于乘用车门环、结构件等，具备较强的市场定价权，在细分市场具有差异化竞争优势，与国际知名新能源汽车制造商以及国内造车新势力均建立了长期战略合作关系。VAMA 以销定产，目前二期项目正在有序推进客户产品及产线认证，上半年生产了部分工业板，预计今年将带来部分增量。新能源汽车高景气度有望持续较长时间，合资公司专利产品在细分市场的差异化竞争优势将为其带来稳定的需求。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、祝贺公司上半年取得不俗的成绩。请公司介绍下二季度环比大幅改善的原因？

答：二季度公司业绩环比大幅改善主要是由于：第一，公司高炉已经完成检修、生产已经恢复至正常水平，且进一步抢抓市场机遇，二季度产销量环比增长约 10%；第二，公司紧跟制造业转型升级的方向调整产品结构，上半年品种钢销量及占比进一步提升，助力公司盈利水平向好。公司品种钢定价提前 1-2 个月定价，定价时钢价仍然在相对高位。而原燃料库存周期较短，二季度铁矿石、焦煤焦炭出现持续下跌，购销两端价格错配导致购销差价进一步拉大。此外，二季度现货煤大幅下跌，触发了长协煤季中调价，原料价格下跌已在二季度报表反映；第三，人民币贬值利好出口结算价格，且汇兑收益对公司盈利有正向影响。

5、公司对产量“平控”有何看法？

答：2022 年国家对于钢铁行业实行产能、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。

6、在周期底部公司仍有取得不错成绩，说明公司具备穿越周期的能力，这其中衡钢贡献较大。今年上半年华菱衡钢表现较好的原因？

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。

7、公司在亮点中谈到“上半年公司的产品出口销量同比增幅达到72%”。上半年出口表现较好的原因以及未来持续性如何？

答：2023上半年，海外油气行业需求持续保持高景气，加之人民币贬值利好出口，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。预计下半年油气领域需求景气度有望延续，公司出口仍保持在较高水平。

8、政策层面对公司各钢厂超低排放的要求是什么？公司目前超低排放改造的进度？预计会增加多少成本？

答：公司响应国家超低排放、打响“蓝天保卫战”的要求，持续加大环保投入，对炼铁、炼钢、烧结、焦化等关键工序进行超低排放、效能提升改造。根据国家和湖南省要求，主要子公司华菱湘钢2023年底前完成超低排放改造，华菱涟钢和华菱衡钢2025年底前完成超低排放改造。目前各钢厂超低排放改造正在有序推进中，超低排放改造完成后，将增加部分环保运营成本。

9、硅钢产品目前的需求情况以及今年上半年硅钢销量下滑的原因？

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。

10、公司近几年的资本性开支较大，导致分红水平较行业优秀同行偏低，未来分红是否还有提升空间？

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，分红比例仍有进一步提升的空间。

11、公司财务费用同比大幅下滑，对公司盈利也有正向影响。公司在降低财务费用方面做了哪些工作？

答：2023年上半年，公司继续保持行业靠前的盈利能力和稳健的资产负债表结构，同时公司与金融机构保持着常态化的沟通对接，紧密关注市场资金价格变化，根据贷款利率、期限、资金使用效率等因素综合考虑选择合作金融机构和融资产品，不断降低融资成本。另外随着人民币贬值，汇兑收益同比也有所增加。公司上半年财务费用247万元，同比下降92.75%，较同期历史最高值降低了12.45亿元。

12、如何看在高端市场后续日益激励的竞争形势和公司在高端领域的竞争优势？

答：随着我国工业化进程加快和装备制造业高端化转型升级，高品质、高性能、定制化的钢材产品下游细分市场需求前景向好且或将持续处于供不应求的状态；同时，这些细分市场的客户需求也在不断升级，无论是行业领先者还是后来追随者均需要不断进行产品升级来适应和满足客户需求。

在此背景下，公司在战略上始终坚持推动品种结构高端化转型升级，坚持“深耕行业、区域主导、领先半步”的营销与研发策略，具备巩固和增强相关下游高端细分市场竞争优势的能力：一是公司近年通过自身努力，在洁净钢冶炼、高档汽车板生产、硅钢生产等领域不断积累起成熟的生产经验与理论基础，促进公司钢铁制造水平和产品竞争力持续攀升；二是公司持续深耕细分市场，瞄准标志性重点工程和标杆客户，建立了稳定持续的客户关系，如公司与中船、卡特彼勒、三一重工等行业标杆企业签订了长期战略合作协议，通过对接信息化系统，加强了与客户的粘性；三是公司强化以市场为导向的理念，以客户为中心，以市场需求为切入点，适应并引领下游客户需求升级，不断提升产品技术迭代升级的能力。

| | |
|------|-----------------|
| 附件清单 | 无 |
| 日期 | 2023 年 8 月 31 日 |