

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：2023-22

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	BAICHUANG FUND WuAurora, 国金证券邱友峰, 淡水泉（北京）投资刘晓雨、罗怡达, 中信建投自营刘岚、梁斌、魏歆, 九泰基金邓茂, 华泰柏瑞基金盛豪, 中邮证券陈昭旭、陈亮, 上海勤辰私募基金管理合伙企业（有限合伙）崔莹, 上海混沌投资黎晓楠, 润晖投资蒋暘晶, 中银国际证券资管张岩松, 世诚投资章诗颖, 鹏华基金张佳, 绿地金融控股集团温海源, 安信自营马正南、刘超, 上海领久私募基金纪荣斌, 长江资管罗聪, TX Capital Lindsay Hu, 瀚伦投资王柱峰, 平安证券李峰, 方正富邦基金刘畅, HSBC BROKING SECURITIES (ASIA) LTD HanFu, BEA Union Investment Management Ltd.LiWill, 大朴资产倪文涛, 光大保德信基金林晓枫, 红杉资本闫慧辰, 中金公司资管黄斯寒, 浙江银万斯特投资余涛, 深圳正圆投资熊小铭, 华夏基金陈伟彦, 远信投资黄培锐, 华宝基金毛文博, 深圳市尚诚资产黄向前, 中信证券资管林峰, 中融国际信托赵晓媛, 圆信永丰基金田玉铎, ABCI SECURITIES COMPANY LIMITED - CLIENT ACCOUNT ChenJake, 中泰证券自营唐朝, 深圳丰岭资本李浩田, 财通证券资管曹炜轶, 中粮信托闫欣、贾文磊, 复星保德信人寿李心宇, 国投信托邹军辉, KTF Capital Management Limited LinRenxing, Cathay Life Insurance Co.,Ltd.刘邦嘉, 上海紫阁投资王振生, 汇丰晋信徐犇, 沅京资本高波, 西部利得温震宇, 华夏财富创新投资刘

	<p>春胜，西南证券李站，东吴资管胡建军，北京颐和久富投资米永峰，淳厚基金杨煜城，中融信托郭涛，中盛晨嘉(深圳)私募陈震宇，正心谷资本余肇誉，上海天猷投资曹国军，华安基金盛骅，HEL VED CAPITAL MANAGEMENT LIMITED GuoQiang，泰康养老周仁，上海盘京投资张奇，上海申九资产谭志强，申万宏源王望，德邦证券赵雪莲，南京银行高梁宇，西藏合众易晟投资陈永红，BlackRock AM North Asia Limited 陈鸿，Pictet Asset Management UK Ltd XuJose，厦门象屿高丽，上海河清投资史青，锐方（上海）私募基金何宇翔，新华资产杜敏杰，安信基金戴函彤，Western Capital 冯先涛，Pinpoint Asset Management Limited LinRobin，上海复胜资产管理合伙企业（有限合伙）洪麟翔，广发基金姚铁睿，巨然管理咨询（上海）有限公司张琪，广州玄甲私募基金林佳义，远信投资赵巍华，国寿安保基金李博闻，农银汇理基金陈富权，华宝信托顾宝成，中科沃土基金徐伟，海通证券刘蓬勃，深圳前海行健资本邓运盛，上海恒穗资产管理中心（有限合伙）骆华森，上海秋晟资产钮舒越，NARD (Grouped) XuCheng，上海海岸号角私募基金刘泽，上海利檀投资 Zhiwei Mao，汇添富基金李泽昱，FIL Investment Management (Hong Kong) Limited ZhouKaren，上海聊塑资产管理中心（有限合伙）周岩明，中金公司张树玮</p>
时间	2023 年 10 月 12 日
地点	湖南长沙湘府西路 222 号华菱主楼 608 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>1、公司在下行周期里能保持相对稳定盈利，得益于公司面向制造业的板材和特钢需求的增长。二季度、三季度制造业里一些细分行业出现了变化，公司各品种分类对应下游的景气度如何？后续对需求的展望？</p> <p>答：公司产品品类齐全、下游覆盖广泛，其中板材包括宽厚板和薄板，下游领域存在差异。宽厚板下游覆盖造船、海工、能源、油气等领域，薄板主要面向汽车、家电、工程机械等。板材主要面向工业制造业领域，较传统建材而言，板材需求和盈利更加稳定。同时，板材下游领域也出现分化，造船、风电、压力容器等需求表现继续保持了稳定较好</p>

态势，汽车需求趋稳，新能源汽车需求好于燃油车，工程机械、家电需求较弱。今年建筑用钢需求和产量萎缩明显，但制造业需求的增长填补了建筑用钢需求下滑，钢材总产量仍处于高位。中国制造业体系完善、下游需求非常广泛，出现“东方不亮西方亮”局面。制造业总体需求缓慢增长，加之伴随着中国经济转型升级，工业制造业领域会出现大量新需求，比如要求钢材产品高强度、轻量化等，而建筑用钢需求大概率缓慢下降。

2、从整体需求来看，制造业链条和建筑链条分化非常明显，但需求还是增长的，有个很重要的原因是今年钢铁行业出口向好，到目前为止出口增速应该接近 30%，公司出口同比也大幅增长，原因是什么？

答：从去年三季度开始，国内需求偏弱、海外需求和订单明显增加，加之人民币贬值利好出口，中国钢材出口到日韩等明显提高。公司抓住美元升值和国际市场需求好于国内市场的机遇，今年上半年实现钢材出口销量 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。预计未来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。

3、今年以来原材料价格整体表现强势，铁矿石价格保持在高位。近期原材料价格上涨，公司三季度盈利环比变化？

答：三季度以来，原料价格震荡上行，下游需求仍然偏弱，但公司经营形势保持了相对平稳。

4、公司在钢铁行业三年周期里盈利和需求是比较稳定的，但目前同期行业亏损面接近 50%。公司获得超额利润来源于公司产品结构升级，我们大概测算下，公司过去 5 年的吨钢售价高出行业 700 元。想请教下过去十年公司是如何实现产品结构升级的？未来超额利润能否维持？

答：公司自组建以来，就将产品结构高端化作为长期坚持的战略发

展方向，近 20 年保持了战略定力。2017 年公司推行“强激励、硬约束”市场化机制，极大调动了管理层和员工的积极性。公司各生产基地形成了产品专业化分工的格局，各自围绕主导产品推动高端化升级。湘钢区域，宽厚板直供比例达到 93%，在造船、海工、高建桥梁、能源等领域建立了领先优势。下游应用领域广泛，不过分依赖单一行业，盈利相对稳定。在特钢线棒材方面，公司作为追赶者，将向优秀企业对标、学习，计划到“十四五”末，特钢 50 万吨提升至 125 万吨以上。涟钢区域，汽车板合资公司的专利产品在细分市场具有差异化竞争优势，引领汽车轻量化发展趋势；汽车板二期已投产，新增产能规模 45 万吨，将引进第三代冷成形超高强钢和锌镁合金镀层产品；此外，在工程机械用超薄耐磨钢等领域实现进口替代，与家电龙头企业形成稳定合作关系；下一步将重点推进电工钢项目建设，定位于高磁感取向硅钢和高牌号无取向硅钢。衡钢区域，华菱衡钢是国内三大无缝钢管生产商之一，在油气、压力容器等领域建立了竞争优势。近年来加快推进产线升级改造，进一步降低能耗和工序成本。在广东阳江生产基地，阳春新钢铁立足低成本战略，成效显著。

5、公司的品种钢与普钢差异较大，价格已经完全可以和特钢、不锈钢类的产品比较。请公司介绍下品种钢定义？品种钢与螺纹钢在研发、订单、生产等方面有何差异？

答：公司品种钢是管理口径下兼具技术门槛和超额盈利的钢材产品。螺纹钢主要面向传统房地产行业，多通过经销商销售，多为批量化、少规格订单。而品种钢主要面向工业制造业领域，基本是以销定产，以直供客户为主，多为小批量、多规格、定制化订单；对工艺装备和技术创新要求更高，因此与客户合作粘性更强，在议价过程中能够更好的将成本的波动传导下去，拥有相对稳定的盈利能力。

6、我们大概测算了一下，公司现在吨钢利润还有 200 多元，毛利也高出行业 400 元/吨，这与公司的激励机制是分不开的。公司的激励机制

在国企中独具特色，能否介绍一下具体情况？

答：从 2017 年开始，公司推出“硬约束、强激励”机制，实行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；实行岗变薪变，突出绩效工资比例，拉大绩效薪酬分配差距。同时，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，年“末位淘汰”干部比例保持在 5%左右，今年上半年 15 名中层管理人员因业绩不佳被调整。此外，公司组建以研发、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，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。

7、除了公司的激励机制外，公司取得成功的另一个重要原因是品种高端化转型，这些品种在汽车、家电等领域有一定的壁垒。想请问下公司转型取得成功的原因是什么？其他钢企品种结构高端化转型的难度、需要多长时间？

答：（1）公司自组建以来，长达 20 余年时间将产品结构高端化作为长期坚持的战略发展方向，即使在螺纹钢盈利好于品种钢时，公司也坚持紧跟未来中国制造业转型升级的高端化战略不动摇。（2）长期进行持续的研发投入和装备升级，如公司近几年每年资本性开支 70 亿左右、研发投入占营业收入比重接近 4%。高投入在过去螺纹钢盈利较好的时候并没有体现出优势，反而对公司盈利造成拖累，产生效果需要时间。（3）公司组建以研发、生产、销售、市场为一体的 IPD 项目研发攻关小组，通过市场化激励促使研发成果迅速落地，并出台各类政策吸引优秀人才。（4）当品种钢销量占比提升到一定程度后，公司的经营理论、生产组织模式等均发生重大变化，投入大、门槛高、创新程度高、流程长、成本高，并直接面向终端客户，采取小批量、多品种的生产模式，通过不断完善 EVI（供应商早期介入）建设，满足客户个性化、定制化需求。

	<p>8、未来 1-2 年资本性开支和分红计划？</p> <p>答：“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。同时公司践行承诺，力争通过稳定可预期的现金分红回报股东，综合考虑短期利益和长期发展的平衡以及分红率、股息率等因素来确定分红计划。未来，公司继续平衡好资本性支出和分红之间的关系，随着资本性开支逐渐减少，分红比例有进一步提升的空间。</p> <p>9、请谈谈钢铁行业及公司当前所处的位置及未来方向？</p> <p>答：从去年三季度开始，钢铁行业经营形势严峻，今年上半年中钢协会会员单位亏损面接近 50%。本轮周期行业内各钢企分化更为明显，故严格说来目前没有哪个钢企可以代表行业。行业的分化是由需求分化引起的，以螺纹钢为代表的普钢需求萎缩明显，但伴随中国制造业高端化转型，少数几家头部企业竞争优势更加凸显。目前虽然钢铁行业仍然处于磨底阶段，但相信随着中国经济转型逐步迈向成功，钢铁行业尤其是头部企业仍然大有可为，希望大家对中国钢铁行业和公司保持信心。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 10 月 18 日