

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：2023-23

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	兴证全球基金乔迁、刘平、沈度，华安基金周慧琳、杨明，淡水泉（北京）投资张汀、时旭，东方证券资管徐尧，中信证券资管曾征，工银瑞信景晓达、张柏阳，华泰证券（上海）资管钟英涛，源乐晟卢奕璇、林浩，华创证券资管彭涛，惠升基金黄竞，上海阿杏投资蔡字宇，东方证券自营黄泓渊，上海明河投资管理有限公司姚咏絮，杭州一鸣股权投资基金陈俊龙，中信建投刘岚，平安资管万淑珊、钱妙，上海乾瞻资产管理有限公司杨宝峰，国金证券刘莉雅，泰康资管马敦超，汇丰晋信基金郑小兵、韦钰、徐犇，永赢基金陶毅，上海景林资产王子钰，北京和聚投资弓永峰，财通证券资管王哲，安信证券刘超，中邮证券刘意纯，Prudence Zhibin Zhang，BEA Union Investment Management Ltd.LiWill，长江资管杨杰，五矿证券资管郝亚钢、鄢梦悦，益民基金王聪颖，中金公司资管张翔，远信投资赵巍华，华夏久盈资产李晓杰，北京乐瑞资产阚刘瑞，上海紫阁投资徐爽、李树荣，Korea Investment Trust Management Co.Ltd 王文文，中银国际证券赵颖芳，广州市玄元投资贺佳瑶，长城基金陈子扬，LIU MIAO LiShu，北京成泉资本王海斌，中航信托刘长江，敦和资产陈文敏，嘉实基金谭丽、宋晓乐，鹏华基金张佳，汇添富基金劳杰男、李泽昱，曼林（山东）基金陈昊宇，上海斯诺波投资史旭超，工商银行袁野，富国基金徐颖真，财信证券资管王定昌，深圳玖石资本

	郑琼香，中粮信托贾文磊，大朴资产倪文涛，西部利得基金温震宇，杭州遂玖资产陆辰，世诚投资章诗颖，领骥慧通基金李安，汇添富基金李泽昱，杭州银行理财子公司刘艾珠，明世伙伴基金宁乔，招商基金查汉斌，衍航投资庞兴华，中金资管张翔、吴然，中航基金郑常斌，中意资产沈悦明，上海人寿方军平，富安达基金余思贤，富兰克林美华沈宏达，睿郡投资薛大威，诺安基金李晓杰，平安理财贺顺利，朴易资产尚志强，博时基金贺宝华，合众资产杜若辰，华创证券马野，中金公司张树玮，国盛证券高亢
时间	2023年10月31日
地点	湖南长沙湘府西路222号华菱主楼602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><b>1、公司三季报已经披露，经营业绩好于行业，能否总结介绍下三季度有什么亮点？</b></p> <p>答：从去年三季度开始，钢铁行业经营形势严峻。今年1-9月，世界经济波动下行、国内钢材需求不足问题依旧突出，中钢协重点统计企业利润总额621亿元，同比下降34.11%，亏损面约40%。公司前三季度实现营业收入1198亿元，同比下降3.66%；实现利润总额58.65亿元，同比下降12.28%；实现归母净利润41.05亿元，同比下降20.00%；第三季度单季实现归母净利润15.37亿元，环比下降18.24%，但同比增长17.33%，继续保持了相对稳定的盈利能力，站稳上市钢企“第一方阵”。公司把握钢铁需求结构变化的机遇，继续加快高端化、智能化、绿色化、服务化“四化”转型升级，并推进降本增效各项工作，主要有以下经营亮点：</p> <p>（1）销研产协同创效明显。公司坚持“高端+差异化”研发策略，大力实施IPD（集成产品研发）机制，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。前三季度，公司研发投入46.61亿元，占营业总收入的3.9%，实</p>

现 80 个钢种替代“进口”，新增专利授权 100 余项，获得 2023 年度冶金科技进步奖 8 项，其中“第三代超大输量低温高压管线用钢关键技术开发及产业化”项目获特等奖。

(2) 出口销量同比提升。2023 年 1-9 月，公司抓住国际市场好于国内的机遇，加大对国际市场的开发力度，实现钢材出口 120.75 万吨，同比增幅 38.36%，其中子公司华菱湘钢、华菱涟钢、华菱衡钢的高端产品出口销量同比分别增长 34%、91%、75%。

(3) 产线装备持续升级。被列为 2023 年省重点项目之一的华菱湘钢精品高速线材项目，9 月末主厂房结构完成屋面封闭、主线设备完工，目前已经投产。全省“十大产业项目”之一的华菱涟钢冷轧硅钢项目一期已经投运，国内首条国产化宽幅板带产线示范性项目华菱涟钢 1580 热轧线快速建成达产。华菱衡钢全面提质增效改造工程预计第四季度竣工投产，为推动公司产品结构迈向高端化提供硬件支撑。

(4) 降本增效向纵深推进。前三季度，公司坚持两眼向内，持续完善对标体系，实现系统降本增效。通过不断优化技术经济指标不断降低工序成本，主要子公司多项技术经济指标达到行业前五，铁水成本继续低于行业平均水平，在行业内的排名同比进步；通过加强二次能源回收利用发电和优化能源管理不断降低能源成本，公司 1-9 月自发电量同比增加 2.11 亿度，阳春新钢铁自发电比例达 95%以上，华菱涟钢正在新建的超临界富余煤气发电机组将于明年 6 月投产，将进一步助推公司自发电水平提升；通过加快数字化转型和推进三项制度改革进一步提高企业效率，华菱湘钢与华为公司合作在钢铁行业率先引入盘古大模型，5G+AI+现场产线应用场景落地项目稳步推进，公司人均年产钢保持行业先进水平。

目前钢铁行业经营形势依然严峻，后续公司将坚持以市场为导向、以效益为中心，加大研发创新力度，积极培育和引进高端人才，在油气、工程机械、海工、造船、能源、汽车等目标市场中打造和培育一批占有率位居前三的“领先一步”高附加值产品，进一步提升品种钢比例，同时不断推进对标挖潜降成本、深化改革提效率和绿色智能化发展各项工

作，力争继续保持合理稳定的盈利水平。

**2、公司三季度盈利能力好于行业，继续保持稳定，体现出持续抗周期能力，但毛利率略有下降，产品价格和成本环比变化了多少？**

答：公司第三季度单季实现归母净利润 15.37 亿元，环比下降 18%，一方面，二季度现货煤价格大跌，6 月份出现长协煤季中降价，二季度盈利处于高位；另一方面，三季度尤其是 9 月份成本端有所抬升，但钢价则表现平淡甚至小幅下跌，导致购销差价有所收窄。

**3、在钢铁行业持续磨底阶段，华菱衡钢却盈利表现亮眼，逆周期特征明显，请公司介绍一下原因以及对未来的展望？**

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降低能耗和成本；（2）油价保持高位，油气领域需求维持持续较好态势；（3）海外油气需求比较旺盛，衡钢出口比例同比提升。展望未来，无缝钢管在高增长后需求和出口有所放缓，但仍保持相对较好水平。

**4、前三季度，全国累计出口钢材 6681.8 万吨，同比增长 31.8%，海外需求旺盛，公司出口也表现不俗。请问公司今年出口主要是到哪些地区？出口大幅增长的原因是什么，未来能否持续？**

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、中东等明显提高。公司抓住美元升值和国际市场需求好于国内市场的机遇，实现钢材出口 120.75 万吨，同比增长 38.36%，其中子公司华菱湘钢、华菱涟钢、华菱衡钢的高端产品出口销量同比分别增长 34%、91%、75%。公司与海外客户也建立了稳定的合作关系，将及时根据海外市场需求变化的趋势，适时调整出口策略，预计今年全年出口销量将保持增长。

**5、硅钢产品生产难度较高，被誉为钢铁“皇冠上的明珠”，国内也**

仅有少数钢企能做硅钢成品。公司近期投资新建的硅钢项目进展如何？  
怎么看待硅钢未来的发展前景？

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。今年以来，取向硅钢价格有所下调，无取向硅钢价格较去年下半年的低位有所回升。根据研究测算，预计未来中低端硅钢竞争会日趋激烈，但高端硅钢仍会处于紧平衡或供不应求的局面。

目前，子公司华菱涟钢主要供应硅钢基料，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。

**6、造船、风电等行业需求持续向好，宽厚板产量也在扩大，公司的产能规模和市场竞争力在行业排前列，未来是否会面临更激烈的竞争？  
对竞争格局如何看？**

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的需求前景向好。近年以来，造船海工、高建桥梁、风电等领域持续保持高景气，宽厚板产能也在扩大，对供给端会造成一定压力。但要在宽厚板的中高端领域形成竞争优势，首先，产品质量和稳定性要得到可靠保障；其次，需要为客户提供一揽子综合服务和解决方案，比如在海工领域，公司产品广泛应用于俄罗斯亚马尔、南海荔湾3-1平台等世界级重大项目，新一代420级别海洋工程用钢首次应用于300米级深水导管架“海基一号”，并独家供应亚洲第一深水导管架——“流花11-1”平台等，供货这些超级工程不仅

仅只研发、生产钢材，还需要为客户提供将不同性能的钢板完美“缝合”的焊接解决方案等等，华菱湘钢焊接首席技师、全国劳模艾爱国获得建党 100 周年“七一勋章”，成为全国钢铁行业唯一、湖南唯一代表；再次，细分市场客户需求也在不断升级，需要有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，这需要很长时间的积累和沉淀。公司深耕宽厚板细分领域多年，华菱湘钢是全球最大的单体宽厚板生产企业，板材综合品种制造水平稳居行业前列，宽厚板直供比例达到 93%，通过与客户的长期合作获得了客户认可，从而形成深度绑定关系，在造船、海工、高建桥梁、能源等领域建立了领先优势，盈利更加稳定。未来在中高端宽厚板领域预计仍然是少数几家合作共赢的局面。

**7、钢铁行业自去年三季度开始经营形势日趋严峻，各需求领域出现不同程度下滑。目前行业磨底阶段已经进入第 5 个季度，请问公司各下游目前的景气度如何？**

答：今年以来，钢铁行业大面积亏损，经营形势依然严峻，各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、家电需求仍然较弱。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。展望未来，财政部“万亿国债”直接应用于基建领域，预计对钢铁行业需求形成支撑。

**8、三季度原料价格有所上涨，对钢铁行业利润形成挤压，公司长协煤比例以及原燃料的库存周期？**

答：公司焦煤全部外购，与山西焦煤、平煤等大型国营矿山企业建立了战略合作伙伴关系，签订年度协议。年度协议主要是约定采购数量，保障供应渠道稳定，价格按季度协商确定。目前公司季度长协占比约 60%，长协价一般较市场有一定优惠。公司长期坚持低库存运营策略，最大限度降低营运资金占用。其中，铁矿石库存周期 22-25 天，焦煤焦炭库存周期 10-15 天左右。

**9、汽车板公司的专利产品需求较好、在行业内保持领先的竞争优势。汽车板合资公司取得如此好成绩的原因？二期项目进展情况以及未来产能进一步扩大的计划？**

答：汽车板合资公司 VAMA 借助安赛乐米塔尔的技术优势，主要专注于高端汽车用钢市场，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 二期项目引进第三代冷成形超高强钢和锌镁合金镀层高端汽车板产品，目前正在有序推进产品及产线认证，今年以来生产了部分工业板，预计将带来部分增量。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，将根据二期达产达效情况、下游需求、市场竞争等因素来综合考虑三期项目的进度安排。

**10、三季度公司的经营活动现金流明显改善，原因是什么？**

答：公司第三季度经营活动净现金流较二季度环比增幅较大，主要是三季度以来，公司根据资金管理需要和票据市场利率情况增加银行承兑汇票贴现，三季度末银行承兑汇票较二季度末减少。

**11、在这一轮行业下行周期中，钢企之间分化非常严重，大面积钢企出现亏损，仅有像公司这样的少数几家盈利能力相对稳定，可以说公司的竞争优势体现更加明显，其中具体原因是什么？其他钢企是否能复制“华菱”模式？**

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

	<p>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。</p> <p>（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>
附件清单	无
日期	2023 年 11 月 3 日