

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：2022-8

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 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	招商证券研究所唐笑、岳恒宇、贾宏坤
时间	2022年3月11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>1、公司各品种的盈利情况？优势品种的市场占有率？</p> <p>答：随着钢材消费进入旺季，公司的生产经营保持稳定，需求和订单比较饱满。分品种看，板材方面，造船、风电、汽车、家电等需求较好，工程机械、重卡等需求较去年上半年偏弱；长材方面，受益于房地产政策托底，其需求相对2021年四季度低点有所回升，高建桥梁等需求保持稳定；无缝钢管需求相较于2021年四季度低点有所回升。</p> <p>公司瞄准中国制造业转型升级的方向，坚持创新驱动，积极推动公司品种结构迈向产业链中高端，高附加值、高技术含量的品种钢销量及占比不断提升，以优异的产品、稳定的质量、超预期的服务，在能源与油气、造船和海工、高建和桥梁、工程机械、汽车和家电等细分领域建立了领先优势。如子公司华菱湘钢的宽厚板在高建钢、高强度船板、海工等细分市场份额领先，华菱涟钢的超薄耐磨钢市占率达70%左右；汽车板合资公司的高端汽车板市场份额持续增长，在门环、电动车钢制电</p>

池包、车身地板横梁、前后部模块等零部件上得到很好应用，其专利产品第二代铝硅镀层热成形钢 Usibor®2000 实现量产应用，具备优秀的抗腐蚀性及材料延展性，在有效提高车辆安全性能的同时可显著降低车身重量，引领汽车轻量化发展趋势等等。未来，公司将继续紧跟市场需求和高端制造转型的方向做精做强钢铁主业，继续加大科技创新和研发投入力度，推动解决“卡脖子”技术，研发更多替代进口、填补国内空白的新产品，并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。

2、公司铁矿石、产成品的定价模式？

答：目前钢企的铁矿石供给主要来源于四大矿山，按长协矿模式采购，长协矿按月度平均普氏指数定价。公司产品直供比例较高，如宽厚板直供比例达 90%左右，冷热轧薄板直供比例达 60%以上，公司与大部分直供客户建立了战略合作关系，价格多为一单一议，在普钢的基价上进行加价，并在接单时锁定，有利于保持盈利的持续稳定。普钢价格则随行就市。

3、公司的竞争力体现在哪些方面？

答：公司的核心竞争力体现在：1) 品种结构方面，近年来公司紧跟市场需求和高端制造转型的方向，瞄准标志性工程和行业标杆客户，以优异的产品、稳定的质量、超预期的服务，在能源和油气、造船和海工、高建和桥梁、工程机械、汽车和家电等细分领域建立了领先优势，已经积累起一大批优质战略客户，产品直供比例和品种钢销量占比不断提升，有助于抵御周期风险，实现稳定较好的盈利水平；2) 研发创新方面，公司持续完善以 IPD 为载体的销研产一体化研发体系建设，加速科技成果转化，实现原创性技术成果的重大突破。2021 年上半年，公司共获得各项技术专利 27 项，其中发明专利 11 项，实用专利 16 项，牵头制定、参与行业标准修订 9 项，12 项重点产品替代进口，荣获 1 个国家科技进步二等奖；3) 体制机制方面，公司持续优化“硬约束、强激励”的市场化机制，实行收入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，并出台各类揽才政策和丰厚待遇吸引高端专业人才，设立博士工作室，为入职博士开展经常性技术交流、开辟绿色通道等，激发人才的创新活力；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；在干部年度考评中也长期坚持末位淘汰机制，年“末位淘汰”干部比例保持在5%左右，激发中高层班子敢于担当、创新求变的工作热情；4）挖潜增效方面，公司积极对标行业标杆企业，持续改善技术经济指标，继续加快智能化数字化转型，深入推进“三项制度”改革，2021年公司钢铁主业劳动生产率达到了1,500吨/人·年，保持行业先进水平。财务费用大幅降低，2021年前三季度财务费用较历史同期最高下降了95%。5）区位市场方面，公司所处区域为钢材净流入区域，行业集中度高，供需格局有序。随着中部崛起、长江经济带、“一带一路”、粤港澳大湾区等国家战略的深入推进，湖南及周边地区特别是广东、湖北、重庆等地工程机械、汽车、装备制造等制造业发展迅速，尤其是湖南大力实施“三高四新”战略，着力打造湖南省先进制造业高地，将持续为钢铁下游需求提供良好的支撑。

4、公司估值低的原因？

答：2021年实现归属于上市公司股东的净利润95亿元~99亿元，同比增长49%~55%，处于行业第一方阵，但市盈率（TTM）仍排名行业末位，业绩与估值不匹配。市场认为钢铁行业属于强周期性行业，2016年以前钢铁行业曾出现盈利大幅波动甚至出现全行业大面积亏损的情况，难以给予钢铁行业高估值，在盈利处于高位时，市场预期该高盈利难以维持，盈利越好，估值反而越低。

目前，我国钢铁行业已成为当前最具国际竞争力的产业之一，具有完善的产业体系，也是全球钢铁供应链的枢纽。钢材也是绿色可循环、供应量大且最廉价的基础原材料。在“双碳”背景下，钢铁行业迎来了控碳、超低排放和兼并重组的供给新周期，其二十年的产能扩张大周期基本结束，产量向上弹性有限，并且“双碳”政策、新基建等会催生更

多的高端钢铁需求，行业周期性减弱。同时，从公司自身发展看，公司专注做精做强钢铁主业，持续深耕细分市场调结构并有良好的环保基础，近些年形成的产品品牌优势、持续的机制体制创新、培育的企业文化都为持续高质量发展奠定了坚实基础，2017年以来，公司作为行业龙头板材企业之一，经营业绩和抗风险能力不断验证，未来也有望实现相对稳定较好的盈利水平。也希望，市场在国内国际双循环和后工业时代背景下继续关注真正具备国际竞争力行业和优质资产，并重新考虑对钢铁行业和公司的估值。

5、公司对今年钢铁行业的供需格局怎么看？

答：从供给端看，在“双碳”背景下，钢铁行业迎来了控碳、超低排放和兼并重组的供给新周期，其二十年的产能扩张大周期基本结束，产量向上弹性有限，加之海外局部形势紧张，全球钢铁供给受到一定限制；从需求端看，2022年是换届之年，经济目标的制定坚持“稳字当头、稳中求进”这个总基调，经济下行仍面临较大压力，今年新增地方政府专项债和特别收益上缴、科技型中小企业研发费用加计扣除、制造业增值税留抵退税等政策力度会较大。科技创新仍处于成长阶段，对经济的影响有限，经济的托底仍需传统基建、房地产的发力，对钢材的需求形成较大支撑。公司对今年钢铁行业盈利保持相对谨慎乐观。

6、今年政策层面是否会继续限产？

答：碳达峰碳中和是一项长期的绿色发展战略，有利于促进钢铁行业高质量发展。在此背景下，钢铁行业供给端受限或将处于常态化。公司将积极响应国家号召，依法合规组织生产。

7、品种钢比例进一步提升还有多大空间？

答：2021年上半年公司完成品种钢销量752万吨，占总销量比例55%，较上年末提升3个百分点。未来，公司将继续紧跟市场需求和高端制造转型的方向做精做强钢铁主业，基于高端定位和个性化需求推动

	<p>品种结构高端化转型升级，预计公司品种钢销量及占比将进一步提升。</p> <p>接待过程中，公司严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。</p>
附件清单	无
日期	2022年3月15日