

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：2023-12

投资者关系活动类别	<input 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 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	嘉实基金陈振兴、徐珊，华创证券资管杜臻，太平保险资产管理有限公司易平，上海趣时资产管理有限公司张宏云，中信自营周晓波，德邦基金孔飞，蜂巢基金管理有限公司张浩森，鹏华基金谢添元，信诚基金管理有限公司俞仁钦，昆仑健康保险股份有限公司葛琛，银华基金张珂，上海慧琛私募基金管理有限公司周领，中金资管徐榕，民生证券任恒
时间	2023年3月27日
地点	湖南长沙湘府西路222号华菱主楼411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;">第一部分 公司介绍 2022 年经营情况及亮点</p> <p>2022 年，钢铁行业运行环境较为严峻，下游需求不及预期、原燃料价格高企、钢材价格下跌，行业经济效益下滑。2022 年钢协会员单位累计实现利润 982 亿元，同比下降 72.27%。公司 2022 年实现利润总额 86.73 亿元，同比下降 27%；归母净利润 63.79 亿元，同比下滑 34%；EBITDA 120.31 亿元，同比下滑 22%，盈利能力的稳定性持续得到验证。报告期内，公司经营呈现出以下六个方面的特点：</p> <p style="text-align: center;">（1）两家主要子公司业绩逆势增长。汽车板合资公司 VAMA 实现净利润 16.52 亿元，同比增长 169%，创投产以来历史最好水平；实现汽</p>

车板销量 92.55 万吨，同比增长 6.4%，汽车板销量占比从 2020 年 69% 提升到 2022 年 80%；新增取得钢种认证 21 项，其中 2000 兆帕的专利产品获得蔚来汽车、理想汽车、广汽乘用车等多家知名主机厂商的认证通过。华菱衡钢实现净利润 6.99 亿元，同比增长 93.2%，创历史最好水平，2022 年出口销量同比提升 31%，出口销量占比由 2020 年 20% 提升到 2022 年 30%。

(2) 高端品种持续发力。公司保持战略定力，继续瞄准工业用钢领域高端化转型方向，持续加大研发投入，加强研发人员薪酬激励力度，推进产品结构升级调整与前瞻性工艺技术研发。报告期研发投入 64.53 亿元，在营业收入中占比达 3.8%；重点品种钢销量 1,588 万吨，占比 60%，较 2021 年提升 5 个百分点；实现 13 个大类品种 90 个钢种替代“进口”，产品结构向高端精品差异化转变。其中，华菱湘钢宽厚板开发了超级耐磨钢、特厚 F 级船板、特厚齿条钢等高端品种；线棒材开发了高端汽车齿轮钢、非调质钢、酸性管线钢等新品种 48 个，高端汽车齿轮钢、新能源汽车齿轴用钢、高档冷镦钢等批量供货汽车零部件终端客户。华菱涟钢成功试制超低温压力容器用高锰钢并填补国内空白，取向电工钢基料产销量超 40 万吨、创造新的纪录，低焊接裂纹敏感性高强钢进入水电行业。华菱衡钢油气用管覆盖 API 所有钢级，非 API 油套管同比翻番，储氢气瓶管交付首单，气瓶管强度迈上 1100MPa 等级，690 钢级起重机臂架用方管打开风电安装船市场等等。

(3) 产线结构升级提效。近年来，公司瞄准工业高端材料需求、高规格投资，加快产线结构升级调整，通过大规模资本性开支为公司产品结构高端化升级提供硬件支撑。华菱湘钢线棒材领域中小棒品质提升项目投产、精品高速线材生产线项目去年 9 月开工并加速推进，助力线棒材“优转特”步伐加快；涟钢冷轧单机架轧机项目投产、去年 8 月成功下线了第一卷取向电工钢冷硬卷，并开工建设电工钢一期项目；华菱衡钢启动了产线升级改造，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和竞争力；VAMA 汽车板二期项目已于 2022 年底顺利投产。上述项目将成为公司未来新的效益增长点。

(4) 对标挖潜纵深推进。一是降工序成本。公司去年细化了内部对标体系，多项技术经济指标达行业先进水平，其中华菱湘钢 2#高炉在全国冶金装备对标竞赛中获“创先炉”、华菱涟钢 7#高炉获“冠军炉”，成为公司首次；二是降采购成本。公司继续坚持“精料+经济料”方针、低库存策略，提高采购成本竞争力。2022 年在克服内陆企业物流成本劣势后，实现年均铁水成本低于行业平均；三是降能源成本。公司 2022 年投资新建了两台 150MW 超高温亚临界煤气发电机组，其中华菱涟钢的该机组也是国内首台，全年自发电量达到 89 亿度，自发电量比上一年增加 10 亿度；四是降财务成本。2022 年末，公司资产负债率 51.88%，较历史最高值降低了 35 个百分点；年财务费用为-1,802 万元，比同期历史最高值降低了 27.79 亿元。

(5) 绿色智能加快转型。一是聚焦减污，继续推进对炼铁、炼钢、烧结、焦化等关键工序的超低排放、效能提升改造，减少废弃物排放；二是着力减碳。通过加强二次能源回收利用，实现高炉煤气零放散，全年自发电量相当于节约标准煤消耗 101 万吨、减排二氧化碳量 260 万吨，产生了良好的社会效益。同时，公司也积极推进智能改造。华菱湘钢“5G+AI”棒材表面质检项目获评工信部国家优秀智能制造场景，“智慧钢厂”被央视《新闻联播》报道；华菱衡钢 2018 年就获得工信部智能制造试点示范授牌，也是钢管行业内首家等等。

(6) 内部改革持续深化。公司深入贯彻市场化机制，一是坚持“以奋斗者为本，不让雷锋吃亏”，实行收入与业绩指标挂钩的市场化薪酬，拉开收入差距；选拔干部打破论资排辈，“80 后”中层干部超过 1/3；二是转变人才招聘思路，为高层次人才、急需紧缺人才、关键后备人才提供良好待遇，2022 年签约清北等重点 985 院校人才创新高；三是坚持“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，“末位淘汰”干部比例保持在 5%。

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 年度分红比例 26%，同比提升了 5.29 个百分点，近三年累计分红达 50 亿元。

展望未来，公司将继续走高端化、绿色化、智能化发展的道路。一是持续推进品种结构高端化升级。其中，在**高强汽车板**领域，VAMA二期项目已投产，将新增年45万吨镀锌能力；**电工钢**一期项目正在建设，定位于中高牌号，将打通无取向电工钢成品，并增加取向电工钢基料产量，预计2023年年内一期第一步将投产；**线棒材**加快推进优转特，到十四五末，**特钢**比例要由当前50万吨、10%左右提升到25%以上；**宽厚板**和**无缝钢管**主要是基于现有规模，宽厚板进一步发挥特厚板坯连铸机优势，持续提升风电等高端市场竞争力；**无缝钢管**继续推进产线升级改造，进一步增强高端产品市场开拓。二是继续推进绿色低碳发展。按进度计划表完成超低排放改造，同时进一步提高自发电比例。华菱湘钢150MW的发电机组也会在年中投运。并将进一步关注各种减碳方式和新冶金技术运用。三是继续推进智能化改造。将子公司成功案例在全公司范围内推广，着力打造新型智慧工厂，成为智慧企业引领者和钢铁数字生态构建者。

第二部分 投资者问答环节

1、VAMA 去年的产品销量中，80%是汽车板，另外 20%是什么产品？汽车板公司未来希望在行业里达到一个怎样的位势？

答：VAMA 销售的产品中除汽车板以外还包括少量镀锌板和工业板。VAMA 的专利产品在细分市场具有差异化竞争优势，具备市场定价权，其最新发布的 Usibor®1500 专利产品 2023 上半年基准价格与 2022 年下半年的基准价格持平，加之汽车板二期投产带来的部分增量，以及安赛乐米塔尔全球研发能力将支持 VAMA 实现专利产品持续迭代升级，预计 VAMA 后续有望继续保持较好的盈利态势。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。

2、电工钢作为华菱涟钢的龙头产品之一，2022 年也取得了不俗的

成绩，这其中的原因来源于哪里？未来在产量和产品延伸方面有什么发展规划？

答：公司子公司华菱涟钢已经积累了十多年的电工钢生产经验，具有丰富的人才储备，2022年电工钢基料产销量约150万吨，供应规模大、品种覆盖齐全，既有热轧卷也有冷硬卷，既生产无取向电工钢基料也生产取向电工钢基料，在取向电工钢基料供应方面，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，2022年取向电工钢基料产销量超40万吨。华菱涟钢已于2022年6月开工新建冷轧电工钢产品一期工程项目，定位中高牌号，将打通成品全流程，生产无取向电工钢成品并增加取向电工钢基料产量。目前该项目正在有序推进，预计一期第一步年内投产，实现年产20万吨无取向电工钢、10万吨无取向电工钢冷硬卷、9万吨取向电工钢冷硬卷；一期第二步建设期14个月左右，实现项目总年产40万吨无取向电工钢、20万吨无取向电工钢冷硬卷、18万吨取向电工钢冷硬卷。项目投产后，将进一步提升公司电工钢产品层次，增强市场竞争力。目前公司正在论证电工钢项目二期。

3、2022年华菱衡钢表现非常好，对公司的盈利做出了较大贡献，公司对2023年钢管下游需求如何看？是否能够延续较好业绩？

答：子公司华菱衡钢2022年实现净利润6.99亿元，同比增长93.2%，主要原因有：（1）其下游油气和压力容器两大领域需求相对景气；（2）2022年出口销量同比提升31%，出口销量占比由2020年20%提升到2022年30%。出口订单定价相对较高，汇兑收益也对其盈利产生较大正向影响；（3）华菱衡钢2022年初获得控股股东10亿元增资推进产线升级改造，有助于降低能耗和工序成本，进一步提高产品质量和竞争力水平。

今年以来，无缝钢管出口虽然较去年出口最高峰时期有所下滑，但仍维持在相对较高水平，加之压力容器需求继续向好、工程机械环比去年下半年的低点改善，华菱衡钢盈利有望维持相对稳定。

4、今年前两个月钢铁行业需求依然较弱，公司是否收到限产通知，

未来产销量是否有进一步提升空间？

答：2021 年以来，钢铁行业受到产能、产量“双控”产业政策的限制，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。预计今年限产政策将继续保持连续性，钢铁行业供给端将持续受控。

公司将积极响应国家号召，依法合规组织生产，并根据下游订单需求和盈利情况来调整生产节奏。

5、公司 2022 年年报中显示财务费用大幅下滑，但又增加了大笔长期借款是什么原因？是否会导致公司财务费用又大幅增加？

答：2022 年度公司实现负财务费用，主要是融资环境大幅改善、融资成本明显降低，同时汇兑收益也对公司降低财务费用有一定的正贡献。

公司长期借款增加较多主要系 2022 年特别是第二、三季度处于低利率环境，公司主动调整债务结构，同时增加长期借款和现金储备，财务报表更加稳健。以上事项不会导致公司财务费用大幅增加。

6、3 月是钢材消费的旺季，公司在订单和需求方面是否有感受？

答：2023 年 1、2 月钢铁行业经营形势仍较严峻，进入 3 月以后，随着气温升高，钢材消费旺季开始到来，需求和订单环比有所改善，但原燃料成本高位运行。

分下游来看，造船、风电、能源、海工、高建桥梁、取向电工钢、新能源汽车保持稳定较好水平；工程机械、家电、商用车、无取向电工钢环比去年下半年的最低点有所改善；受特斯拉降价影响，消费者观望情绪增加，乘用车需求出现下滑，工业线棒材下游需求也受到一定影响；建筑用钢需求仍然疲软。

7、今年以来，铁矿石价格持续上涨，焦煤焦炭高位强势，公司认为今年是否出现成本端改善？

答：从成本端看，今年还是有一些改善因素有待观察。铁矿石方面，2023 年应该是铁元素供给增加较多的一年，印度矿供应恢复、四大矿山

	<p>发运量和进口废钢增加。再加上“基石计划”以及中国矿产资源集团的成立，以及国家政策层面对大宗原材料炒作监管愈发严格，在需求偏弱的背景下，预计矿石端不具备趋势性上行基础。煤矿方面，一季度受矿难等影响，煤焦价格还是高位运行，但近期开始下跌，在政策层面提出提高煤炭资源保供能力后，煤炭的进口增量更多，主要是俄罗斯、蒙古、印度进口增加，另外煤企矿难影响较小，供需紧张局面区域缓解，煤炭行业高利润或难持续。</p>
附件清单	无
日期	2023年3月29日