

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：2023-18

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	社保基金会罗申，汇丰晋信郑小兵、徐霖，工银瑞信陈涵，中邮基金姜松松，招商基金查汉斌，中欧基金郑思恩，中金基金张羽、于智伟，博时基金龚润华，嘉实基金祝春多，兴证全球钱逸文、虞淼，中加基金黄翱，中信保诚基金林丽，创金合信李游，国泰基金施钰、刘扬阳，融通基金刘安坤，南方基金郭东谋，上银基金尹盟，长盛基金张君平，泰信基金张翰文，博远基金杨毅，国华兴益范佳锴，交银康联陈元，中英人寿姜郁，太保资产巍巍，泰康养老王建军，长江养老俞仁智，工银安盛赵博容，民生通惠江博文，淡水泉罗怡达、林盛蓝，盘京投资张奇、陈勤，歌斐资产汪庆祥，源乐晟林浩，金翼私募周林，景林资产王子钰，三鑫资产郭玉燕，聚鸣投资涂健，敦和资产陈文敏，昶元投资张秋，恒健远志周洁，远信私募赵巍华，汇升同道李楠舟，杭州银行刘艾珠，国联资管樊景扬，安信资管冯思源，中信证券胥洞菡，财通资管固收金越，中信建投自营宿晓杰，中信自营高明洋，华泰资管曹青宇、钟英涛，中天国富证券邓运盛，东方自营王树娟，长江资管杨杰，中金资管徐榕，国金资管邱友锋，东方资管秦绪文，国君资管刘佳奇，中信建投自营刘岚，贵诚信托郭宝运，BAM David Wei，上海勤辰私募基金管理合伙企业(有限合伙)杨晋，西安瀑布资产孙左君、杨森，Winfor Capital LiuBella，五矿证券资管郝亚钢，HSBC BROKING SECURITIES (ASIA) LTD

	<p>HanFu, TX CAPITAL (HK) LIMITED FengYanyan, 工商银行袁野, 西部利得管浩阳, 世诚投资章诗颖, Western Capital 冯先涛, 红筹投资王珑环, 3W FUND MANAGEMENT LIMITED LiuSimon, 绿地金融控股集团温海源, 知达资管张永, 上海利檀投资 Zhiwei Mao, 平安基金刘杰, 深圳市领骥资本尤加颖, 上海人寿方军平, 明世伙伴基金管理(珠海)有限公司陈江威, 长城财富保险资管胡纪元, 上海聆泽投资管理有限公司翟云龙, 北京泓澄投资林浩, 长安基金张云凯, 复华投信黄渝惠, 香港霸菱资产管理(亚洲)有限公司 Janet Sun, 申万宏源赵泽臣, 中银国际张岩松, 富国基金顾飞飞, 广发证券刘宁, 惠升基金彭柏文, 交银施罗德徐森洲, 长江证券赵超, 中金公司张树玮, 兴业证券张浩</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、公司上半年取得了较好的业绩,尤其是二季度盈利超出市场预期,能否请公司详细介绍一下?

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。

2、钢铁行业竞争激烈，硅钢产品未来是否也会“很卷”，公司目前的硅钢项目进度？

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。

3、汽车板合资公司专利产品占比是多少？下游客户有哪些？汽车板二期目前的进度？

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，上半年其专利产品占比在 60% 左右，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。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、在行业弱势背景下公司取得不俗的业绩值得庆贺。请公司分下游谈谈目前市场需求和订单情况？

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或将继续保持较好态势，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。

5、公司是否收到“限产”通知？

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、上半年公司经营活动现金流环比大幅变动的原因是什么？

答：原因有：（1）财务公司资金波动大，其收支计入经营活动现金流。剔除财务公司影响后，公司 2023 年半年度经营活动产生的现金流量

净额为 13.39 亿元，同比降低 38.66%；（2）各子公司资金较为宽裕，收到的银票未主动贴现。今年上半公司持有的未贴现的银行承兑汇票同比增加了 24.28 亿元；（3）下游需求改善不及预期，原燃料价格持续高位波动，公司净利润同比出现一定程度下滑。

7、上半年公司的产品出口销量同比增幅达到 72%，导致公司出口大增的原因是什么？对下半年出口怎么看？

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、公司原燃料价格定价模式和采购模式？

答：公司铁矿石 90%来源于进口，多数签订年度长协，并主要按照普氏指数等进行定价，价格随行就市。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，并签订年度协议，并按季度确定长协价。协议主要是约定采购数量，保障供应渠道稳定，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 天左右。

9、公司上半年财务费用大幅下降的原因？

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

	<p>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。</p> <p>10、公司的盈利能力取得不错成绩，未来资本性开支和分红计划是否有变化？</p> <p>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。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 8 月 31 日