

2023 年投资者集体接待日网上说明会回放

1、《中国制造 2025》提出全面推行绿色制造，构建绿色制造体系，公司在此方面是如何准备的？

感谢您对公司的关注。近年来，按照“和谐共生”和“绿色转型”的绿色发展理念，公司不断增强全员绿色低碳环保意识，利用绿色工艺推动企业超低排放改造，构建“城企相融、碧水蓝天”的绿色钢厂取得良好成效。未来公司将继续加快绿色低碳转型步伐，一是继续推进对炼铁、炼钢、烧结、焦化等关键工序的超低排放、效能提升改造，2023 前华菱湘钢实现超低排放改造、2025 年前华菱涟钢和华菱衡钢完成超低排放改造改造；二是大力推进清洁生产和工序余热余压余能及蒸汽回收发电；三是积极关注包括氢冶金等各种减碳方式及新冶金技术的应用，也在与部分上、下游合作伙伴联合开展相关新技术应用的探索，努力为减少碳排放、实现碳中和贡献力量。

2、请问第三季度华菱涟钢的净利润是多少，其他三家子公司净利润分别是多少？涟钢的高层包括各级管理人员是不是也在强激励硬约束覆盖的范围内，这两年涟钢业绩比较差，怎么对待考核涟钢的相关各级管理人员，具体能不能列举一些奖惩措施，所谓的业绩达不到 70%就免职，对涟钢高层管理人员有没有实际落实？ 三项制度改革在涟钢的执行情况如何。谢谢

感谢您对公司的关注。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环比小幅下跌，导致购销差价有所收窄，公司业绩环比下滑。华菱涟钢净利润也环比有所下滑。公司持续推进“三项制度改革”和减员增效，包括涟钢在内的下属各子公司均实行“强激励、硬约束”的市场化激励机制，对完成绩效考核目标的管理层和员工给予激励，同时对业绩不达标情况依据规定进行降薪降级等处理。2023 上半年，15 名中层管理人员因业绩不佳被调整。

3、请问公司怎么看现在很热门的 ESG（环保、社会责任、公司治理），做这方面的工作对提升公司估值有没有帮助？

感谢您对公司的关注。ESG 是指环境保护、社会责任及公司治理，是企业履行社会责任的综合反映，我们关注到市场有越来越多的公募基金关注企业践行社会责任情况并设置 ESG

主题投资基金。公司积极践行企业社会责任，自愿披露 ESG 报告，力争综合反映公司在企业社会责任管各个议题下的思路举措和典型案例以及取得的荣誉，2022 年公司 Wind ESG 评级为 A，评分排名钢铁上市公司第三，充分发挥 ESG 报告综合性价值沟通作用，展现国有控股上市公司的责任与使命，使投资者更好地作出价值判断和投资决策。

4、公司是如何应对汇率波动带来的风险？

感谢您对公司的关注。汇率波动影响公司进口铁矿石成本和出口产品价格。公司长期坚持精益生产和低库存运营策略，根据实际生产经营需要进行铁矿石等原燃料采购，不承担“踩时点”风险。同时，公司严格按照相关规定和经营管理的需要开展套期保值业务。

5、公司如何保持自身产品的竞争优势？

感谢您对公司的关注。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。公司在战略上始终坚持推动品种结构高端化转型升级，将以市场为导向、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。

6、请问公司未来重点关注和攻关的发展方向是哪些？

感谢您对公司的关注。公司瞄准工业用钢领域高端化转型方向，持续加大研发投入，推进产品结构升级调整与前瞻性工艺技术研发。近年来公司陆续实施了汽车板二期项目、工程机械用高强钢产线建设项目、以先进钢铁材料为导向的产品结构调整升级项目、冷轧硅钢一期工程项目、特厚板坯连铸机项目、精品高速线材生产线项目等，重点研发方向包括高强度、轻量化汽车及工程机械用钢、电工钢、特厚板及特钢等等领域。

7、请问如何规避上游铁矿石价格上涨带来的盈利压力，如何看待未来一年的钢价与钢铁行业盈利情况，是否会出现大面积的行业集中度提升的情况？

感谢您对公司的关注。上游铁矿石资源寡头垄断、话语权强，加之金融资本借机炒作等多种因素，导致相对于钢价变动幅度而言，铁矿石价格通常“涨多跌少”，存在产业链利润分配不合理的现象。公司全力支持落实国家铁矿石战略，助力我国钢铁行业提升对上游铁矿

石的话语权。同时，长期坚持精益生产和低库存运营策略，根据实际生产经营需要进行铁矿石等原燃料采购。

8、公司未来3年公司发展的最大挑战和面临的困难是什么？公司计划如何应对？

感谢您对公司的关注。目前钢铁行业需求偏弱、上游原料强势导致价格居高不下、部分产品同质化导致市场竞争激烈。展望未来，公司将坚持做精做强钢铁主业，基于高端定位和个性化需求持续提升品种钢占比，持续推动品种结构升级，巩固和扩大公司在相关钢材细分市场的竞争优势，力争保持稳定较好的盈利水平。

9、请问贵公司的成长逻辑是什么，未来有什么样的企业愿景？

感谢您对公司的关注。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。在特钢线材棒材方面，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。

10、三季度很多钢企上市公司业绩环比大为改善，中钢协公布重点统计钢企利润环比也有较大改善，华菱环比却没有同步，想听听公司的具体分析。另外10月份环比9月公司业绩情况是否有所改善？，以及对4季度的预期。谢谢

感谢您对公司的关注。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，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。10月份以来，原料价格出现上涨，但钢价仍然震荡偏弱，行业月度亏损面扩大，预计四季度行业内各钢企间盈利分化将更加明显。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有望保持稳定向好的发展态势。

11、请问公司目前研发投入情况怎么样？目前主要的研发项目有哪些？

感谢您对公司的关注。近年来公司持续加大研发投入，陆续实施了汽车板二期项目、工程机械用高强钢产线建设项目、以先进钢铁材料为导向的产品结构调整升级项目、冷轧硅钢一期工程项目、特厚板坯连铸机项目、高速线材项目等，重点研发方向集中于高强度、轻量化汽车及工程机械用钢、电工钢、特厚板及特钢等领域。

12、公司产品的国内的市场占有率是多少？产能是否满足订单需求？

感谢您公司公司的关注。公司是国内规模靠前的钢铁企业，近年来，公司凭借优异的产品、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。比如华菱湘钢宽厚板与下游客户深度绑定，在造船海工、高建桥梁等领域市场份额排名靠前；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，其专利产品超高强热成型 Usibor 系列用钢、Ductibor 系列用钢引领汽车轻量化发展趋势；华菱涟钢的超薄规格耐磨钢产品，打破国外技术壁垒，攻克行业工艺难题，市场占有率达 70%左右，成功进口替代并出口 20 多个国家和地区等等。公司产品以销定产，并根据下游的盈利情况等来调整品种结构和生产节奏。

13、请问第三季度华菱涟钢的净利润是多少，其他三家子公司净利润分别是多少？ 谢谢！

感谢您的关注。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环比小幅下跌，导致购销差价有所收窄，公司业绩环比下滑。华菱涟钢净利润也环比有所下滑。

14、请问公司有哪些举措来防范企业内控风险？

感谢您对公司的关注。公司严格遵守《企业内部控制基本规范》《企业内部控制应用指

引》以及公司《内部控制管理办法》等规定要求，践行关口前移、重在预防的风险管理理念，理顺管理脉络，系统化分级推进公司制度建设，强化内部控制，全力防范化解重大风险，保证公司经营目标的实现。同时，公司对内部控制设计与运行有效性进行评价，并委托会计师事务所进行审计，出具年度内部控制评价报告和年度内部控制审计报告。

15、请问公司今年是否有年度权益分派计划？

感谢您对公司的关注。根据公司未来三年（2022-2024 年度）股东回报规划，年度分红的下限不低于该年度公司实现的归属于母公司股东的净利润的 20%。2023 年，公司宣告 2022 年度每股派发现金股利 0.24 元，现金分红总额 16.58 亿元，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靠前。未来，公司将继续践行分红承诺，力争通过稳定可预期的现金分红回报股东。

16、请问截止到三季度末，汽车板 2 期达产情况如何，对业绩贡献情况如何，预计什么时候产能能完全释放，带来预期的业绩增量？ 同问截止到三季度末，硅钢一期的投产达产情况以及对业绩的贡献，未来预期什么时候能充分达产，带来预期业绩增量？

感谢您的提问。VAMA 汽车板二期项目今年年初投产并进入产量爬坡期，目前正在有序推进客户产品及产线认证，今年以来生产了部分工业板，预计将带来部分增量。硅钢一期项目第一步于今年 6 月投产，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。

17、公司 2024 年的发展规划是什么？

感谢您对公司的关注。展望 2024 年，公司将坚持做精做强钢铁主业，基于高端定位和个性化需求持续提升品种钢占比，持续推动品种结构升级，巩固和扩大公司在相关钢材细分市场的竞争优势，力争保持稳定较好的盈利水平。

18、三季度很多钢企上市公司业绩环比大为改善，中钢协公布重点统计钢企利润环比也有较大改善，华菱环比却没有同步，想听听公司的具体分析。另外 10 月份环比 9 月公司业绩情况是否有所改善？，以及对 4 季度的预期。谢谢

感谢您对公司的关注。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。展望四季度，钢铁行业需求持续偏弱、原料价格居高不下，经营形势依然严峻。公司将持之以恒做好自身的事，力争保持稳定的盈利能力和靠前的行业位势。

19、请问贵公司的成长逻辑是什么，未来有什么样的企业愿景？谈一谈公司未来整体的规划？

感谢您对公司的关注。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。

20、请问截止到三季度末，汽车板 2 期达产情况如何，对业绩贡献情况如何，预计什么时候产能能完全释放，带来预期的业绩增量？ 同问截止到三季度末，硅钢一期的投产达产情况以及对业绩的贡献，未来预期什么时候能充分达产，带来预期业绩增量？

感谢您公司的关注。汽车板二期项目已投产，将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，目前正在有序推进客户产品及产线认证，今年以来生产了部分工业板，预计将带来部分增量。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。

21、董秘您好，请问公司与湖南移动和华为的合作项目有哪些？具体进展情况怎么样了？谢谢

感谢您对公司的关注。公司持续深化与华为的合作，如子公司华菱湘钢与华为合作共建“5G 数智工厂”等，双方将继续在前期合作的基础上进一步孵化构建以人工智能、云计算、大数据等为核心技术的系统平台和应用场景，项目实施紧密围绕华菱湘钢与华为签订的人工智能框架协议，以现场工艺需求为导向，重点推动云平台建设、智慧配煤、皮带智能监测、天车智能调度等项目。

22、请问公司十四五期间的重大战略目标是什么？

感谢您对公司的关注。展望未来，公司将坚持做精做强钢铁主业，基于高端定位和个性化需求持续提升品种钢占比，持续推动品种结构升级，巩固和扩大公司在相关钢材细分市场的竞争优势，力争保持稳定较好的盈利水平。