

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：2024-1

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 电话会议 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	国寿资产崔维、刘卓炜，易方达涂程亮，华泰柏瑞董辰，工银瑞信董明斌，中国人保奚晨弗，兴全基金刘平，富国基金刘莉莉，招商基金查汉斌，盘京投资张奇，中信资管高明洋，国海证券资管谢龙，中邮证券刘意纯，博时基金王一贤，上海瓴仁陈浩，国盛能源钢铁高亢，民生证券鲁冠宏，民生金属任恒，东北证券资管鞠然，光大金属王招华、戴默、蒋山，泰康养老王建军，泰康资产肖锐，中泰证券曹云，中国人寿周晶，西南金属黄腾飞，遂玖资产陆辰，中银国际赵颖芳，香杉树资产郑琼，中金公司张树玮，兴业证券赖福洋，中信建投王介超、王晓芳，长江金属赵超、吕士诚，浙商金属沈皓俊，利檀投资毛志伟，兴证金属张浩，国信证券冯思宇，国泰君安钢铁李鹏飞，广发证券陈琪玮，上海世诚投资章诗颖，华创证券马野，中金资管徐榕，东吴有色钢铁米宇，慎知资产李浩田，东方证券刘洋、梁译文，申万金属陈松涛，海通证券刘彦奇，安信证券刘超，鑫元基金徐志诚，胤胜资产王璐璐，梅峻玺
时间	2024 年 4 月 1 日
地点	湖南长沙湘府西路 222 号华菱主楼 601 会议室
接待人员姓名	阳向宏、刘笑非、王音、熊志琳
投资者关系活动主要内容介绍	第一部分 公司介绍 2023 年经营情况及亮点 2023 年，钢铁行业持续深度调整，钢材市场持续低迷，上游原燃料价格高企，钢铁企业亏损加剧。2023 年公司经营业绩保持了相对稳定，全年实现营业总收入 1644.65 亿元、利润总额 74.87 亿元、归属于母公司所有者的净利润 50.79 亿元，资产负债率稳中有降，抗风险能力进一步提升。分区域来看，衡阳区域（华菱衡钢）净利润同比增长 20.47%，创

	历史最好水平；娄底区域（华菱涟钢+VAMA）净利润仅同比小幅下滑3.06%。 报告期内，公司经营成果主要体现在以下四大方面： （一）销研产攻关助力品种结构持续升级。公司瞄准工业用钢领域高端化转型方向，通过构建和完善以集成产品研发（IPD）为基础的销研产一体化攻关体系，打造了高水平的多元研发平台，科创成果不断涌现。报告期，公司新增专利授权 659 项，其中发明专利 120 项，新增 30 个钢种“替代进口”；获年度冶金产品实物质量奖 16 项，其中工程机械用高强度耐磨钢板荣获国家钢铁产品实物质量最高奖项“金杯特优产品”荣誉；获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；新增取得“国家企业技术中心”、“国家中厚钢板产业计量测试中心”、“国家科改示范企业”等国家级授牌，华菱湘钢海洋工程结构用钢获得“中国制造业单项冠军企业”认定，华菱涟钢起重机吊臂钢替代化进口开发及系列化项目获得“中国工业大奖表彰奖”荣誉。 2023 年，公司重点品种钢销量 1683 万吨，销量占比增至 63%，较 2022 年再提升 3 个百分点。全年钢材出口销量 156 万吨，同比增长 26.04%，全部为高附加值的品种。从品种大类来说，在宽厚板领域，华菱湘钢完成特厚齿条钢、Ni 系低温钢、大线能量焊接钢等高端品种研发认证 25 个，Q690 级别高建钢实现国内首发应用，500MPa 高强钢应用于全球最大新型陆上风电项目，海工钢中标全球最大吨位浮式储卸油船；在薄板领域，华菱涟钢新开发高强车轮钢、高锰无磁钢、超高强钢等 31 个产品，实现超高碳工具钢 SK2 国内首发、高铜不粘锅用钢工艺全球首创，取向硅钢热轧基料年销量同比提升 25%。VAMA 专注于高端汽车用钢市场，年内完成战略主机厂认证 29 项，在主要新能源新势力车企保持良好的认证势头，汽车板销量逐年增长，第二代热成形钢专利产品认可度继续提升；在无缝钢管领域，研发新产品 37 个，第三代特殊扣成功供应我国首口万米深井，挺进我国首口海上二氧化碳回注井；首创国内热轧无缝方管技术；高端 P91 锅炉管实现国产化，P92 锅炉管首次进入“四大管道”；在工业线棒材领域，新开发管坯用钢、非调钢等品种 58 个，完成新产品认证 42 个，冷镦钢顺利进入高端乘用车市场，轴承钢、弹簧钢成功供货大型零部件厂商。 从具体产品来说，报告期，公司造船用止裂钢、高规格海工钢取得里程碑式突破。其中造船用止裂钢解决了集装箱船在超大型化发展中对材料的严苛要求，特别是国际船级社规定超大型集中箱船甲板上部结构
--	---

	须采用高止裂韧性钢，要求在零下低温时钢板的止裂韧性超过 8000 个单位，而华菱湘钢最新研发的 100mm 厚度止裂钢产品通过中国、美国、挪威、法国等多国船级社认证，在零下低温时止裂韧性超过 1 万个单位，远超国内同类企业，位居全球顶尖水平；厚规格高钢级海工钢适应海洋油气资源开采向深海、极地环境发展的趋势，攻克了 100mm 高强度钢板极易出现力学性能不均匀、焊接热影响区脆化、焊缝开裂、层状撕裂、疲劳性能差的难题，独家供货我国最新深海设备、亚洲最高、最重的深水导管架“海基二号”，该项目技术突破也于近期受到中央电视台的深度报道。在工程机械领域，公司超薄耐磨钢系列产品做到国内“规格最薄、强度最高、耐磨性最好、成型性最佳”，助力下游客户实现减轻重量、延迟产品使用寿命、节约成本的效果；起重机吊臂钢领域，公司稳定批量供应 1100MPa 系列产品，并瞄准更高强度开发 1300MPa 产品，报告期已完成三一重工认证并加快推进其他工程机械巨头认证工作，具备批量化供货条件；1400MPa 产品也已完成全部开发工作。在高强轻量化汽车板领域，合资公司 VAMA 专利产品铝硅镀层热成形钢 Usibor®和 Ducibor®已得到广泛认可，其热成形一体化门环解决方案进一步解决了下游客户“实现轻量化减重、简化工序降低成本、提高车辆碰撞安全性能、提供完整高效的本土化供应链保障”四大痛点，持续引领中国汽车行业轻量化发展趋势。 （二）产线升级提速高端化转型进程。报告期，华菱湘钢精品高速线材改造项目全线热负荷试车，棒材精整线二期等技改项目有序推进，线棒材“优转特”升级的产线装备支撑进一步加强；华菱涟钢冷轧硅钢一期一步等项目建成发力，将助力华菱涟钢实现从单一硅钢基板供应向全流程高端硅钢制造的新跨越；华菱衡钢产线升级改造工程第一步顺利完成，推动精炼及铸坯效率明显提升，并有效降低炼钢工序能耗和能源成本；VAMA 汽车板二期项目顺利竣工投产，进一步满足新能源汽车领域高速发展需求。以上重点项目的快速建成投产体现了“华菱速度”，并为推动产品结构进一步迈向高端化提供了基础硬件支撑。 （三）极致对标挖潜锤炼精益生产能力。报告期，公司持续完善对标体系，实现全系统降本增效。一是持续降低工序成本。公司技术经济指标持续优化，华菱湘钢转炉钢铁料消耗、华菱涟钢高炉富氧率、华菱衡钢高炉利用系数等指标排名行业前三，7 座炉机获全国重点大型耗能钢铁生产设备节能降耗对标竞赛“冠军炉”、“优胜炉”和“创先炉”。二是提高采购成本竞争力。公司坚持“铁水成本最优、低库存、精料+经济料方针、精准对标”四项原则，国内矿采购价格与行业对标较上年缩小差距
--	---

	62 元/吨。三是继续降低能源成本。公司加强二次能源回收利用，不断提高自发电量，年自发电量达 92.23 亿 kWh，同比增加 3.17 亿 kWh。四是持续保持较低财务成本。报告期财务费用为 0.72 亿元，较历史最高值降低 26.89 亿元。华菱湘钢、华菱涟钢保持负财务费用。 （四）深化改革促进治理效能不断提升。一是提速绿色低碳发展。报告期，公司加速推进对炼铁、炼钢、烧结、焦化等关键工序的超低排放、效能提升改造，废弃物排放指标持续优化、厂区环境持续改善。二是加快数智化转型发展。报告期，公司加快产品研发、制造、服务模式创新与智能化深度融合，稳步推进一批数字化、精益化的“智慧”产线、车间、工厂建设。华菱湘钢、华菱涟钢、华菱衡钢在智能制造领域均有获得国家级荣誉。三是推动国企改革深化提升行动。报告期，公司健全“硬约束、强激励”机制，坚持“年度综合考核、尾数淘汰”，有 18 名中层管理人员因业绩不佳被调整；深化“三项制度”改革，钢铁主业劳动生产率继续保持行业先进水平；选拔干部注重实绩，公司 80 后年轻中层干部占比达 45%；弘扬“以奋斗者为本”文化，评选表彰第二届“奋斗者之星”，讲好奋斗者故事。 在利润分配方面，公司积极回报股东，进一步提升分红比例。2023 年度每 10 股派发现金股利 2.3 元，年度现金分红比例 31.29%，同比提升了 5.30 个百分点。 展望未来，公司将继续秉承“做精做强、区域领先”的竞争战略，进一步完善“以零缺陷质量管理为核心的精益生产体系、以 IPD 为基础的销研产一体化攻关体系、以信息化为支撑的营销服务体系”三大战略支撑体系，瞄准高端化、绿色化、智能化方向，努力将华菱钢铁打造成为世界一流钢铁企业。一是持续推进品种结构高端化升级。其中，在宽厚板领域，进一步发挥特厚板铸机优势，持续提升特厚板销量，实现超低温 Ni 系钢品种全覆盖，并进一步推动双金属复合板开发；在高强汽车板领域，力争实现 VAMA 二期项目新增 45 万吨镀锌能力达产，加快论证汽车板三期项目，推动热成形钢制电池包等多零件集成解决方案加快向市场推广；在硅钢领域，2024 年计划实现无取向硅钢成品销量 20 万吨，定位于中高牌号，将进一步加快新能源车企的认证工作。硅钢二期项目预计在 2025 年末形成 10 万吨中高牌号取向硅钢成品的能力；在工业线棒材和无缝钢管领域加快“优转特”步伐，继续推进弹簧扁钢、深地工程用特殊扣、高压锅炉用管等高端品种的开发和市场推广，提升高端产品销量占比。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、推进环保创“A”，同时制定“双碳”目标和路线图，跟进
--	--

	低碳发展前沿技术，开展产品碳足迹认证等。三是继续推进智能化改造。持续加大基础自动化和过程控制系统投入，推动关键工序数控化率、生产设备数字化率大幅提升；推动更多机器人“上岗”，打造新型智慧工厂；进一步优化 MES 和 ERP 系统，打通全流程数据，打造智慧型决策中枢等。子公司华菱湘钢与国内某知名通信设备制造商合作，率先在钢铁行业启动盘古大模型，通过 AI 模型训练实现“提高运营效率、提升产品质量、降低成本、保障安全生产和提高决策水平”五大目标。 2024 年一季度，钢铁行业经营形势进一步严峻，统计局黑色金属冶炼和压延加工业利润数据、中钢协大中型会员企业盈利数据等，都同时指向行业盈利进一步收窄、亏损面逐步扩大。另一方面，经济复苏、需求分化的预期依然存在，后续钢铁行业基本面有望逐步好转。 第二部分 投资者问答环节 1、在当前这么严峻的行业形势下，公司还实现了 10%的 ROE、8%的 ROIC、4.3%的股息率，非常优秀也非常不容易，向公司表示祝贺。想请问国家今年重点提到了推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案和支持生产设备数字化改造，以上政策会对钢铁行业产生什么影响，希望公司解读一下。另外，公司今年在数智化信息化领域的资本开支是否会增加？ 答：去年中央经济工作会议及今年两会以来，国家多次提出实施大规模设备更新和消费品以旧换新，推动各类生产设备、服务设备更新和技术改造，鼓励和推动消费品以旧换新等政策，预计将对钢材需求形成支撑，利好钢铁等行业。基建领域，结合城市更新分类推进更新改造将作为地方政府今年的工作重点之一；同时，中央专项债将重点支持“保障性住房建设、‘平急两用’公共基础设施建设、城中村改造”三大工程，预计对钢材需求形成支撑。制造业领域，工程机械领域新能源装备替换、家电行业以旧换新、高能效耐用消费品更新、汽车领域更新将直接拉动下游需求的变化。因此，虽然当前制造业 PMI 持续下探显示当前宏观经济和钢铁行业均处于较大困难时期，但随着中央财政、专项债等支持措施，以及推动设备更新和消费品以旧换新等刺激政策落地，后续有望明显拉动钢铁行业下游需求。 关于数字化、智能化转型，公司起步较早，前期信息化更多在管理信息系统，现在主要瞄准生产现场的智能化及能源、物流、安全、质量系统集中控制等领域。在智能机器人等领域的投资回报期短，可实现“少人化、无人化”目标，对提高运营效率、降低生产成本、改善劳动生产
--	---

	率、保障安全生产和增加企业效益等方面有直接回报。公司在数字化智能化领域每年投入几亿元，后续将探索更深更广的应用场景，目前，华菱湘钢与国内某知名通信设备制造商合作，率先在行业启动盘古大模型，通过该人工智能模型训练和自我学习，能够使公司快速自主构建并持续开发应用智能化场景，满足企业针对降本提质增效安全环保的海量智能化需求。 2、公司汽车板二期 2023 年投产情况及 2024 年的产量爬坡计划？ 答：2023 年 VAMA 总销量约 150 万吨，其中汽车板二期项目竣工投产，新增 45 万吨镀锌年产能，贡献了部分增量，以工业板为主。目前二期项目产线认证和专利产品认证工作正在有序推进，力争 2024 年达产。公司将根据汽车板一期、二期产线的合理分工，充分发挥产线能力，并紧跟下游客户需求开展生产。 3、关于涟钢硅钢项目，一期一步已经投产，请介绍 20 万吨无取向成品主要面向的牌号及产量爬坡展望。 答：华菱涟钢硅钢成品一期项目第一步已 2023 年 6 月底投产，产品均定位中高牌号无取向硅钢，主要面向做家电、工业电机、新能源汽车三大领域。其中，在家电和工业电机领域取得了非常好的进展，仅 2 个月的时间就完成了某国内家电龙头企业的认证工作，超出预期；在新能源汽车领域，顺利开发了四款新能源汽车用无取向硅钢成品。2024 年将形成 20 万吨无取向硅钢成品、9 万吨取向硅钢半成品生产能力，进一步提升公司硅钢产品的竞争力水平。 4、现在行业比较弱，公司有没有减产、检修计划？ 答：公司根据下游需求和订单情况组织生产，一季度公司保持正常生产节奏的同时，安排了子公司华菱涟钢和阳春新钢两座高炉开展检修。 5、一季度原料端明显下跌，公司的利润变化情况如何？利润会有扩张吗？ 答：一季度钢铁行业形势依然非常严峻，节后下游开工比较缓慢，重点项目开工总投资额同比明显下滑；另外，随着海外前期补库结束，海外钢材需求和价格也有所下行。受需求不足影响，原料下跌过程中钢材价格下跌同样明显，虽然公司品种钢的价格下跌幅度小于普钢产品，但趋势一致。后续存在经济复苏、需求好转的预期。
--	---

6、建材需求持续较差，很多企业转向板材等领域增加产能，怎么看待后续板材等领域的格局和竞争？

答：长期以来，钢铁行业一直充分竞争和内卷。与传统长材标准化、大批量、小品种、经销商模式不同，板材特别是高端板材产品在技术、人才、生产管理、设备投资等多方面存在较高门槛，且更加强调直供、客户服务和质量稳定性，需要在客户个性化需求方面提供一揽子服务和解决方案，满足并引领下游需求升级迭代，因此对钢铁企业的系统管理能力将提出更高的要求，在通过下游客户认证、建立稳定的直供关系方面也需要较长时间来积累。未来预计在一些中高端领域仍然是少数几家竞争合作的局面。

7、涟钢相比湘钢盈利波动比较大，除了品种结构外，成本有没有一些影响？涟钢后续还会有哪些改进？

答：从物流成本来看，涟钢比湘钢的进厂物资成本略高，主要是华菱湘钢在湘江沿岸，而华菱涟钢水运之后还有陆路转运。从品种结构看，薄板比宽厚板的下游应用领域相对集中些，竞争烈度更大些。

目前华菱涟钢正在加快补齐短板。鉴于当前华菱涟钢热冷轧能力匹配度较低，3月29日公司公告了华菱涟钢将实施冷轧高端家电板建设项目，将有助于华菱涟钢进一步提升冷轧深加工能力，提升附加值更高的深加工镀锌产品比例，更好地发挥自身优势。近年来，华菱涟钢瞄准硅钢产品，实施了1580常规热连轧线、硅钢冷轧等重点项目，未来在硅钢领域将进一步发力。

8、目前煤炭价格出现长协与市场价格倒挂的现象，公司二季度原料采购策略是否会发生变化？

答：公司将基于战略供应关系继续保持以季度定价长协煤为主、市场渠道为辅的采购渠道策略，综合考虑配煤配矿结构、资源品位和保障能力、综合成本及性价比、供应链稳定等因素，对煤焦等原燃料采购渠道和合作模式进行灵活适度调整。

9、公司2024年固定资产投资计划100亿元以上，具体是如何规划的？

答：2024年公司固定资产投资计划113.10亿元，主要还是围绕超低排放改造、产线升级和产品结构调整、数智化三大类。拆解来看，新

开工项目 63.07 亿元，其中超低排放改造项目共计 30.9 亿元，华菱涟钢冷轧高端家电板建设等产品升级项目共计 28.6 亿元，数智化项目共计 3.6 亿元。另外 50.03 亿元是已经前期审批决策过但尚未完工的续建项目。2025 年底前，公司将全面完成超低排放改造。

10、公司分红比例较上一年有明显提升，未来怎么看？是否会考虑一年分红两次？

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，并进一步提高分红比例。2023 年度公司每股派发现金股利 0.23 元，现金分红比例 31.29%，比 2022 年度提升了 5.30 个百分点，股息率在 4%以上。

公司分红方案兼顾了“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。随着 2025 年底前全面完成超低排放改造，公司在环保方面的资本性开支将降低。后续，公司将继续平衡好资本性支出和分红之间的关系，随着资本性开支减少，自由现金流增加，分红比例有进一步提升的空间。

关于提高分红频率的建议，公司将认真考虑，如有相关安排，将及时履行信息披露义务。

11、公司 2023 年度其他收益有大数 10 亿元，哪些是可以持续的收益，哪些是非经常性的？

答：其他收益中主要是确认增值税加计抵减 5.87 亿元，系根据《关于先进制造业企业增值税加计抵减政策的公告》（财政部、税务总局公告 2023 年第 43 号），自 2023 年 1 月 1 日至 2027 年 12 月 31 日，允许先进制造业企业按照当期可抵扣进项税额加计 5%抵减应纳增值税税额。该收益在 2024-2027 年会持续发生，不纳入非经常性损益项目核算。

12、公司 2023 年比竞争对手超额利润比较好，成本制造费用下降了比较多，公司主要做了哪些工作？

答：一是持续降低工序成本。公司技术经济指标持续优化，华菱湘钢转炉钢铁料消耗、华菱涟钢高炉富氧率、华菱衡钢高炉利用系数等指标排名行业前三，7 座炉机获全国重点大型耗能钢铁生产设备节能降耗对标竞赛“冠军炉”、“优胜炉”和“创先炉”。二是提高采购成本竞争力。公司坚持“铁水成本最优、低库存、精料+经济料方针、精准对标”四项原则，国内矿采购价格与行业对标较上年缩小差距 62 元/吨。三是

继续降低能源成本。公司加强二次能源回收利用，不断提高自发电量，年自发电量达 92.23 亿 kWh，同比增加 3.17 亿 kWh，预计 2024 年自发电量还有进一步提升的空间。四是维持稳健的资产负债结构和较低的资产负债率水平，预计公司后续将持续保持当前较低的财务成本。

13、公司未来品种钢销量占比继续提升的空间有多大？阳春新钢未来没有向特钢概念去升级主要是什么考虑？

答：公司长期坚持走高端化差异化战略，将持续推动品种结构高端化转型升级。品种钢销量占比“十四五”目标是达到 65%，或许达成目标的时间表可能提前，具体取决于华菱涟钢产品结构升级和华菱湘钢工业线棒材“优转特”等的进度。

阳春新钢立足于服务珠三角和大湾区建筑钢材的需求，坚持低成本和经济运行策略，持续保持了盈利状态，这表明其具备非常显著的成本优势，如阳春新钢在没有焦炉提供焦炉煤气的条件下，2023 年实现最好月份自发电比例达 100%，也显示其精细化管理和成本管控的竞争力。后续阳春新钢是否也会推进向优特钢转型，需要进一步论证。

14、公司 2023 年非经常性损益中有 3 亿元财务收益，是一次性的吗？

答：2023 年，非经常性损益项目中“委托他人投资或管理资产的损益”金额为 3.36 亿元，主要是大额存单的利息收入，该项收益每季度持续发生，在年报中列入非经常性损益科目。

15、今年政府工作报告提到了控能耗指标，有没有可能后续会作为钢铁行业准入的门槛，去掉部分能耗不达标的产能？

答：目前钢铁行业正在推动极致能效工程，以适应能耗总量和能耗强度双控的约束要求。公司积极支持钢铁行业以极致能效工程为切入点，加快重点用能设备改造提升，推动能耗总量和能耗强度降低。公司将积极关注和应对能耗双控政策对钢铁行业的影响。

16、公司近年研发费用增长，未来有没有可能到达一定平台后下降？

答：近年来，公司坚持差异化战略，瞄准我国工业用钢领域需求转型升级的方向持续加大研发投入力度，不断开发新产品，多项产品替代进口或填补国内空白，适应和推动下游需求升级。持续的高研发投入是支撑公司品种结构高端化转型、实现细分市场用钢领域领军的必要投入，有助于提升公司长期竞争力水平。

	17、公司镍系钢研发情况？ 答：2023 年，华菱湘钢成功开发 5.5Ni 钢成功交付海外客户、7Ni 钢全球首次应用大型船载 LNG 储罐，攻破“卡脖子”核心技术。目前，已实现低温镍系钢全覆盖，满足石化、压力容器等领域对低温抗腐蚀性材料的要求。镍系钢也是公司宽厚板领域品种结构高端化转型升级的重点发力品种之一。 18、2023 年贸易板块用了新口径，如何展望后续贸易版块的收入和利润？ 答：公司贸易板块营收具有一定规模，为更清晰地反映公司营业收入和营业成本的构成，2023 年年报将贸易业务版块进行单独列示，并追溯调整 2022 年的分类数据。公司将立足于钢铁制造主业，并利用上下游的战略合作关系，适度保持一定贸易规模。 19、公司产品的定价周期？ 答：公司品种钢销量占比 63%，以直供为主，定价周期与产品合同周期密切相关。 20、公司原燃料的库存周期是多长？高价原燃料是否都已经消化完了？ 答：公司铁矿石库存周期 22-25 天左右，煤、焦库存 10-15 天左右。公司生产成本与铁矿石和焦煤焦炭等原燃料价格走势保持正相关。
附件清单	无
日期	2024 年 4 月 7 日