

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：2024-6

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容） ☐ 分析师会议 ☒ 业绩说明会 ☐ 路演活动
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2024年半年度业绩说明会的投资者
时间	2024年09月06日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 李建宇先生 董事、副总经理、财务总监兼董事会秘书 阳向宏先生 证券事务代表 刘笑非女士
投资者关系活动主要内容介绍	1.贵公司在行业经营形势特别严峻的情况下，上半年实现的营利润仍名列上市钢企前三的位置，值得肯定和庆贺！但公司股价近期走势与公司基本面截然不同，不断创出新低，与宝钢中信特钢差距大幅扩大，特别是公司公布了增持及后续增持计划后，跌势更加迅猛，请问公司如何看待这一不正常的现象，后续会有何种措施予以应对，提升投资者的信心，树立起企业良好的市场形象！ 答:感谢您对公司的关注。经向控股股东了解，控股股东增持公司股票是基于对公司价值的认可及未来持续稳定发展的信心，同时为提振投资者信心，切实维护投资者利益，促进公司持续、稳定、健康的发展。虽然当前钢铁行业运行面临困难，但钢铁产业在国民

	经济中的支柱地位没有变，仍是实体经济的“顶梁柱”“压舱石”，我国经济长期向好的基本面没有变，具有巨大的发展韧性和潜力，钢铁行业发展仍然大有可为。公司长期坚持差异化战略，紧跟我国工业用钢领域需求转型升级的方向，秉承“深耕行业、区域主导、领先半步”的研发与营销策略，持续完善“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，不断深化企业内部改革，近年来持续保持了行业领先的经营位势，利润总额连续5年排名上市钢企前三。尤其是子公司VAMA专注于高端汽车用钢市场，凭借高端产品定位和技术创新优势引领汽车轻量化发展趋势，在报告期实现了业绩逆势增长等亮眼表现。未来，公司也将做好长期应对危机的思想准备，继续保持战略定力，抢抓新一轮科技革命和产业变革机遇，因地制宜发展新质生产力，继续瞄准高端化、绿色化、智能化方向，着力在产品研发、品牌打造、技术创新、内部改革上走在前、做示范，站稳行业第一方阵。期待市场对钢铁行业和公司的合理估值。 2.随着环保投入的加大，公司固定资产大幅增加，固定资产折旧不断增多，尤其是今年上半年，固定资产折旧同比增加了近4亿，相当于每吨钢铁同比增加了30多元的成本，目前环保投入还在继续，再加上一些生产设备的投入和更新，未来固定资产折旧还会继续增多，生产成本还要增加，若干年都看不到折旧成本下降的可能，请问公司怎么看待这个问题。 答:近年来，公司资本性支出主要围绕超低排放改造、产线升级和产品结构调整、数智化三大类展开，2024年公司新开工项目固定资产投资中，超低排放改造项目占49%，产品升级项目占45%，剩余6%为数智化转型升级项目。随着2025年底前全面完成超低排放改造及硅钢等项目相继建成投产，公司的资本性开支将降低。 3.请问三季度需求环比有增长吗？ 答:感谢您对公司的关注。7、8月需求处于消费淡季，加上螺纹钢新旧国标的影响，8月份钢企盈利面比率（盈利钢企数与钢企总数比重）连续两周跌破7%，为2022年以来首次，部分区域螺纹钢价格已跌破3000元/吨；随着“金九银十”钢材消费旺季到来，需求环比将有所改善，但改善幅度或相对有限。分品种来看，造船、风电、压力容器等领域需求仍然较好；工程机械（起重机）、门业等需求相对平稳；家电、自卸车及搅拌车等受季节性影响需求转弱，无缝钢管下游油气领域需求高位有所下滑；房地产及相关需求依然低迷。
--	---

	4.我们为何高价买铁矿石然后亏本卖？行业不能形成自律，国家也没有行政限产，大家都这样互相卷到何时？ 答:感谢您对公司的关注。上游铁矿石资源集中度高，产业链利润分配不合理，是钢铁行业一直以来的“痛点”。目前中国钢铁行业产业政策层面严控新增产能，同时今年以来钢铁行业需求持续偏弱，钢铁行业加强自律性减产，将对上游原燃料价格形成压制。 5.您好，请问为何所得税比例比往年高那么多？谢谢！ 答:感谢您对公司的关注。公司下属各钢厂均为高新技术企业，享受15%的企业所得税优惠税率。公司严格按照企业会计准则和税法的规定进行所得税费用核算和企业所得税的汇算清缴，下属各钢厂所得税税率未发生变动。 6.您好，为何半年报负债率高这么多？ 答:感谢您对公司的关注。低利率环境下，公司同时增加有息负债和现金储备，净有息负债规模基本持平，公司资产负债稳健、结构合理，负债率的波动处于正常范围内。 7.您好，请问7，8月各个子公司有亏损的吗？谢谢 答:感谢您对公司的关注。目前公司各子公司生产经营正常。在钢铁行业经营形势严峻之际，公司将继续坚持做精做强钢铁主业，不断“调结构、提效率、降成本”，力争保持行业靠前的位势。 8.李总，您作为钢铁行业协会副会长，我想请问，为何国内钢企不愿意在铁矿石采购进行合作？都是被动配合国家战略，但是这些战略其实很难对钢企形成帮助，在行业下行，为何第一梯队钢企不能联合政策性开发银行，通过并购关闭一些区域落后产能？ 答:感谢您对公司的关注。上游铁矿石资源集中度高，产业链利润分配不合理，是钢铁行业一直以来的“痛点”。目前中国钢铁行业产业政策层面严控供给，将对上游原燃料价格形成压制；同时随着中国钢铁行业未来集中度提升和加快海外权益矿布局，有助于产业链利润分配集中于上游的局面缓解。 9.华菱的市净率不到0.5，就是说用0.5元就可以买到华菱1元的资产，是否前期的投资是低效能的投资？ 答:感谢您对公司的关注。公司长期坚持差异化战略，紧跟我国工业用钢领域需求转型升级的方向，秉承“深耕行业、区域主导、领先半步”的研发与营销策略，持续完善“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，不断深化企业内部改革，近
--	---

	年来持续保持了行业领先的经营位势，利润总额连续5年稳定排名在上市钢企前列。期待市场对钢铁行业 and 公司的合理估值。 10.请问华菱钢铁二季度归母净利润在10个亿，请问三季度公司高层准备做些什么？公司高层是否重视一下海外渠道，因为最近我们看到亚洲的印度、东南亚经济增速特别快，公司是否考虑重视一下海外市场？公司目前产品是否考虑打入更多海外市场？公司分享一下三季度工作重心？以及公司降本增效的点？ 答:感谢您对公司的关注。目前公司正在加大海外市场布局，主要瞄准东南亚、中亚、中东等重点区域，2024年上半年实现钢材出口销量85.67万吨，全部为高附加值产品。下半年公司将继续根据海内外市场情况加大出口市场布局。面对严峻的行业形势，下一阶段公司将继续保持战略定力，做精做强钢铁主业，在销售端，坚持“深耕行业、区域主导、领先半步”的研发与营销策略，立足细分市场，瞄准标志性工程和标杆客户，巩固和发展自身竞争优势，致力于为全球客户提供满意的钢材和服务；在成本端，积极对标行业标杆企业，将“去死角、梳瓶颈、提管理、深挖潜”的工作理念贯穿工序全过程，实施“精料与经济料相结合”的采购方针，持续改善技术经济指标、降低铁水成本，不断提高能源管理效率、提高自发电水平，继续加快智能化数字化转型，持续推进“三项制度”改革，坚定不移挖潜降成本，深化改革提效率。同时，公司也将聚焦强链补链延链，结合新能源、新材料等新兴产业趋势，加大上下游产业链及深加工延伸，力争保持行业靠前的位势。 11.在行业下行，公司是否重视一下原料端，目前铁矿石、焦煤价格波动较大，请问公司是否考虑提升利用期货市场套期保值能力，目前我们看到华菱钢铁没有利用期货市场优势，降低公司原料采购价格？目前公司是否在新加坡期货市场参与交易？ 答:感谢您对公司的关注。铁矿石、焦煤焦炭等大宗原燃料价格时有波动，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。公司密切关注期货市场，按照相关规定和经营管理的需要开展套期保值业务，以应对原料价格波动的风险，公司未在新加坡期货市场交易。 12.李总，我个人比较好奇华菱涟钢、华菱衡钢，请问华菱涟钢和华菱衡钢发力点在哪里？产品距离同类优秀企业，还有哪些方面提高的？ 答:感谢您对公司的关注。未来公司仍会坚持不懈开展降本增效
--	---

	工作，同时继续围绕国家政策建设制造强国以及高端制造业转型升级的方向，加大研发投入，持续推动品种结构高端化转型升级，巩固和扩大公司产品在细分市场的竞争力。华菱涟钢硅钢项目一期第一步已于去年下半年投产，产品均定位中高牌号无取向硅钢，主要生产面向新能源汽车、家电、工业电机等领域的高端无取向硅钢成品。今年上半年，完成薄规格新能源汽车驱动电机用高端无取向电工钢试制，获得20余家下游标杆企业产品认证，成长为湖南省硅钢中试基地，产销量达到全年生产20万吨无取向硅钢成品的进度目标，进一步提升公司硅钢产品的竞争力水平。硅钢二期第一步建设正在有序推进中，预计2025年一季度投产；华菱衡钢今年上半年开发新产品20个，成功开发塔里木油田万米深井“深地塔科1井”用油管、KOC深井项目用套管等高钢级油套管产品和15个不同规格特殊扣，开发风电用890起重机臂架用管、Q370qD铁路桥梁用管、华东新客户用油缸管，满足个性化定制需求，海洋工程用管用于国产首艘大型邮轮爱达·魔都号等，在“三桶油”年度招标中夺得佳绩。未来华菱衡钢主要是基于现有规模，继续推进产线升级改造，进一步增强高端产品市场开拓。 13.考虑到钢铁行业下行，公司是否考虑培育新的主业？目前行业下行，给公司业绩带来很大挑战，公司品种钢也难以抵御行业下行带来的影响 答:感谢您对公司的关注和建议。公司坚持做精做强钢铁主业，品种钢继续保持对普钢的超额盈利贡献。未来公司也将密切关注产业链上下游的投资和发展机会。 14.上半年汽车板公司需求仍然保持相对稳定，在钢铁行业严峻的形势下非常不容易，它有哪些优势可以给投资者介绍的？ 答:感谢您对公司的关注。汽车板合资公司VAMA借助安赛乐米塔尔的技术实力，专注于高端汽车用钢市场，其专利产品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，在汽车结构件等细分市场建立了差异化竞争优势。同时，VAMA 积极应对汽车行业对整合供应链、车身模块化及可持续发展的要求提出多零件集成方案，持续推出先进的一体化门环、工字梁、钢制电池包等解决方案并具备产品持续迭代升级的能力，引领汽车轻量化发展趋势。比如今年上半年，VAMA成功开发出热成形超大型结构的内外双门环，实现2000MPa高强度材料的大面积应用并具备量产能力，首发推出Alusi®钢制液冷板、热成型电池包边框
--	---

	方案和样件，满足新能源汽车电池包整体设计的严苛要求。 15.请问公司投入的61亿研发费用与超低排放改造有直接关系吗？ 答:感谢您对公司的关注。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，每年有数十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。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、高端家电用2#镀锌线、以先进钢铁材料为导向的产品结构调整升级项目、冷轧硅钢项目、特厚板坯连铸机项目、中小棒品质提升项目、精品高速线材生产线项目等，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、特厚板及特钢线棒材转型等领域，研发投入与超低排放改造无直接关系。 16.请问2024年上半年，公司的产能利用率是多少？ 答:感谢您对公司的关注。公司根据盈利情况调整生产节奏和产品结构，2024年上半年生产处于正常水平。 17.面对如此严峻的市场形势，公司都有哪些应对的策略和措施？ 答:感谢您对公司的关注。面对严峻的行业形势，公司将继续保持战略定力，做精做强钢铁主业，在销售端，坚持“深耕行业、区域主导、领先半步”的研发与营销策略，立足细分市场，瞄准标志性工程和标杆客户，巩固和发展自身竞争优势，致力于为全球客户提供满意的钢材和服务；在成本端，积极对标行业标杆企业，将“去 死角、梳瓶颈、提管理、深挖潜”的工作理念贯穿工序全过程，实施“精料与经济料相结合”的采购方针，持续改善技术经济指标，继续加快智能化数字化转型,持续推进“三项制度”改革,坚定不移挖潜降成本，深化改革提效率。同时，公司也将聚焦强链补链延链，结合新能源、新材料等新兴产业趋势，加大上下游产业链及深加工延伸。 18.公司股价严重低估，是否考虑回购股份。 答:感谢您对公司的关注。如有回购安排，公司会及时履行信息披露义务。 19.环保超低排放最终需要投资多少设备?每年运行成本需要多少？ 答:感谢您对公司的关注。公司响应国家超低排放、打响“蓝天保卫战”的要求，持续加大环保投入，对炼铁、炼钢、烧结、焦化等关键工序进行超低排放、效能提升改造。根据国家和湖南省要求，主
--	---

	要子公司华菱湘钢2023年底前基本完成超低排放改造，华菱涟钢和华菱衡钢 2025年底前完成超低排放改造。目前各钢厂超低排放改造正在有序推进中，超低排放改造完成后，将增加部分环保运营成本。 20.公司提到上半年出口钢材全部为高附加值产品，但是经过推算出口吨价，也就是4000元出头，请问公司对高附加值是怎么界定的？吨钢毛利润多少算高附加值？ 答:感谢您对公司的关注。高附加值产品是管理口径下兼具技术门槛和超额盈利的钢材产品，既具备高技术含量、能满足客户个性化需求，也相对于普钢品种具备超额盈利贡献。 21.请问公司9-12月份，公司如果能拿到更多海外市场订单？比如利用安赛乐米塔尔渠道，积极拓展海外市场？ 答:感谢您对公司的关注和建议。2024年上半年，公司抓住美元升值和国际市场价格高于国内市场的机遇，努力拓展海外销售渠道，实现钢材出口销量85.67万吨，全部为高附加值产品，其中第二季度出口销量环比增长64%。目前公司正在加大海外市场布局，主要瞄准东南亚、中亚、中东等重点区域，下半年公司将积极加强与优秀国际合作伙伴的交流合作，根据海内外市场情况加大出口市场布局。 22.请问公司全面实现超低排放2024和2025年还需要大约多少投入？ 答:感谢您对公司的关注。近年来，公司资本性支出主要围绕超低排放改造、产线升级和产品结构调整、数智化三大类展开。2024年公司固定资产投资计划新开工项目63.07亿元，其中超低排放改造项目占49%，产品升级项目占45%，剩余6%为数智化转型升级项目。预计2025年超低排放改造项目资本开支投入仍将继续保持一定强度。 23.扣除VAMA汽车板盈利，其实公司品种钢贡献不如VAMA，请问什么时候华菱衡钢业绩可以达到AVMA汽车板，全能稳定在20亿？ 答:感谢您对公司的关注。华菱衡钢致力于成为全球具有较大影响力的专业化无缝钢管生产企业，是国内三大无缝钢管生产企业之一，其产品主要包括油气用管、机加工用管和压力容器用管，在油气开采和输送、大型工程机械设备制造等领域书写了18项世界和中国纪录，在众多“大国重器”、国内外“超级工程”刻下闪亮印记。华菱衡钢今年上半年开发新产品20个，成功开发塔里木油田万米深井“深地塔科1井”用油管、KOC深井项目用套管等高钢级油套管产品和15
--	--

	个不同规格特殊扣，开发风电用890起重机臂架用管、Q370qD铁路桥梁用管、华东新客户用油缸管，满足个性化定制需求，海洋工程用管用于国产首艘大型邮轮爱达·魔都号等，在“三桶油”年度招标中夺得佳绩。未来华菱衡钢将基于现有规模，继续推进产线升级改造，进一步加强高端产品市场开拓，巩固和扩大其产品在细分市场的竞争力水平。 24.请问目前国外市场占比过低，请问公司如果能将出口钢铁规模提升到500万吨，会不会对公司业绩有很大贡献？公司通过吸引中东、东南亚钢铁贸易商参股，这样利用股东资源方便公司出口 答:感谢您对公司的关注。公司产品以满足国内需求为主，已在多个下游细分市场已与行业龙头和标杆客户建立起稳定的合作关系，直供比例逐年提升。同时，公司正瞄准东南亚、中亚、中东等重点区域加大海外市场布局，将根据海内外市场情况、接单价格、相关税费成本、汇率波动等因素综合考虑出口接单。 25.向公司领导请教：1、如何看待钢铁行业四季度及2025年供需形势？核心产品价格是否会进一步下行？ 2、未来三年分红政策是否有清晰规划？股利支付率是否有上行空间？ 答:感谢您对公司的关注。从需求端看，今年以来钢铁行业需求持续偏弱，7、8月需求处于消费淡季，加上螺纹钢新旧国标的影响，8月份钢企盈利面比率（盈利钢企数与钢企总数比重）连续两周跌破7%，为2022年以来首次，部分区域螺纹钢价格跌破3000元/吨；随着“金九银十”钢材消费旺季到来，需求环比有所改善，但改善幅度或相对有限；从供给端看，目前中国钢铁行业产业政策层面严控供给，加之需求偏弱，钢铁行业自律性限产。未来一段时间，钢铁行业或将继续处于困难时期。一方面，我们期待更多利好政策出台，另一方面，公司将继续保持战略定力，瞄准高端制造也转型的方向不断推动品种结构升级，力争保持行业靠前的经营位势。 根据公司未来三年（2022-2024年度）股东回报规划，年度现金分红的下限不低于当年归母净利润的20%，主要是兼顾考虑“十四五”期间围绕战略目标实现，公司围绕产品结构调整、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。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，股息率排名上市钢企前三。随着2025年底前全面完成超低排放改造及硅钢等项目相继建成投产，公司的资本性开支将降低。后续，公司将继续在保持持续竞争力的前提下，找到资本性开支、分红比例、
--	---

	股息率之间的平衡点，随着资本性开支减少，分红比例有进一步提升的空间。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	
日期	2024年09月09日