

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：2024-2

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 checked="" 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 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	线上参与公司2023年度网上业绩说明会的投资者
时间	2024年04月19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
主要交流内容	<p>1. 华菱钢铁研发费用60多亿，高于同行业中信特钢，南钢股份等，后期研发强度会下降吗？毕竟减少10亿研发费用就多10净利润。</p> <p>答:感谢您的关注。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产品结构高端化转型、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。预计未来研发费用继续维持在营业收入3%-5%左右的水平。</p> <p>2.请问华菱的特种钢比例占比多少，未来在那几个用钢行业发展特种钢</p> <p>答:感谢您对公司的关注。2023年末，公司高附加值、高技术含量、能满足客户个性化定制需求的品种钢销量占比达到63%，同比增长3个百分点。未来，公司将继续做精做强钢铁主业，推动品种结构高端化转型升级，巩固和扩大公司在造船、海工、汽车、压力容器、能源油气等领域的竞争优势。</p> <p>3.去年六月份，华菱钢铁集团已经工商注销，但是股票名称一直沿用华菱钢铁，什么时候可以变更为湖南钢铁呢？</p>

答:感谢您的关注。公司没有更名计划。

4.公司做为湖南唯一的世界500强，股价长期低于净资产，市值与世界五百强公司严重不符，未来对于公司的市值管理有哪些具体的工作安排？

答:感谢您对公司的关注。公司高度重视市值管理工作，后续将通过提升信息披露质量、保持持续稳定的分红，并通过更多细致工作进一步深入挖掘公司亮点，加强投资者的沟通交流，多渠道、多举措维护上市公司市值。

5.请问公司的财报的库存主要是原材料还是成材？现在很多公司的应收货款很难收回，我们公司有类似这种情况吗？后续会否有相应的大额计提坏账？谢谢

答:感谢您的关注。公司库存包括原燃料、库存商品、在产品、自制半成品、辅助材、备品配件等，其中2023年末原燃料库存占比约48%、库存商品占比约35%。公司产品以直供为主，与下游各行业头部企业均有长期合作协议，少数产品通过贸易环节进行销售，公司严控贸易环节应收账款资金占用，严控风险。总体而言，公司应收账款回款和坏账风险较小。

6.您好，未来建筑用钢下滑已经成为业内共识，很多钢厂也纷纷转型工业用钢，会不会对形成新一轮的恶性竞争？我们公司如何应对？谢谢

答:感谢您的关注。长期以来，钢铁行业一直充分竞争和内卷。与传统做建筑材标准化、大批量、小品种、经销商模式不同，工业用钢特别是高端工业用钢在技术、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。因此，在工业用钢特别是工业用钢的一些中高端领域未来仍然是少数几家竞争合作的局面。公司将保持战略定力继续做精做强钢铁业务，适应需求转型升级的方向，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，不断提升自身竞争力水平。

7.今年钢铁行业会有行政限产吗？

答:感谢您对公司的关注。国家对钢铁行业实行产能、产量“双控”的产业政策。今年以来需求偏弱，行业继续自律性限产。公司将积极响应国家号召，依法合规组织生产。

8.您好，能否谈谈今年新增的业务亮点？

答:公司将继续保持战略定力，继续瞄准工业用钢领域，基于高端定位和个性化需求持续推动品种结构转型升级，进一步巩固和扩大公司在相关细分市场的竞争优势。今年新增的业务亮点主要有：（1）薄板方面，进一步延伸产业链，提升产品附加值，如汽车板二期项目2023年竣工投产，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。硅钢成品一期项目第一步已于2023年6月底投产，产品均定位中高牌号无取向硅钢，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；（2）精品高速线材项目已于2023年底投产，工业线棒材中特钢销量占比由2022年初10%提升至2023年末的20%左右，预计今年特钢占比将进一步提升，到“十四五”末力争达25-30%。

9.您好，相比一季度行业的惨淡，请问四月份订单恢复正常了吗？

答:感谢您的关注。进入二季度，钢铁行业下游需求订单情况环比有所好转。

10.今年有分红吗？

答:感谢您的关注。根据公司2023年度利润分配方案，2023年度公司每10股派发现金股利2.3元，年度现金分红比例31.29%，较上一年同比提升5.30个百分点。

11.目前产能情况如何？

答:感谢您的关注。2023年公司钢材产量2594万吨。

12.领导您好，关于VAMA，2022年4季度净利润近8亿，环比和同比都是爆发性增长，而23年一二季度净利润环比都有较大回落，三季度环比有所改善，四季度环比没有增长，又归于平淡。我的问题是22年4季度业绩爆发的主因是什么，23年一二季度业绩为什么环比又有较大回撤，23年在汽车板二期投产的情况下，四季度为什么没有延续同比和环比继续增长的势头?当前VAMA订单情况如何，超高强汽车板是否供不应求?未来两年（24和25年）公司预计VAMA是否将继续保持业绩增长?另外从22年和23年业绩来看，VAMA都是下半年比上半年业绩好，是不是都是这样的规律，是不是研发费用加计扣除以及科技型企业补贴体现在下半年业绩中? VAMA三期论证很久了，预计还要等多久才会有眉目，论证时间等待越长，是否说明双方对未来需求的预期越不确定? 问题较多，希望领导能稍微详细一点解答一下，谢谢

答:感谢您的关注。2022年和2023年，汽车板合资公司VAMA业绩一年一台阶，主要是VAMA专利产品在热成型钢领域具备差异化竞争优势，市场认可度稳步提升。VAMA专利产品每半年度定一次价，22年下半年专利产品定价较上半年提升了300元/吨，带来了VAMA盈利水平的提升；23年VAMA专利产品定价较22年下半年维持不变，同时VAMA二期于22年12月新投产，随着设备调试、产线认证工作进展VAMA销量逐步提升，因此23年VAMA盈利实现同比增长，且23年下半年盈利也实现了环比增长。公司结合市场及二期项目达产达效情况论证汽车板三期项目，目前尚在研究中，如有相关进展将及时履行信息披露程序。

13.从今年一季度的经营形势看，同比去年是趋势向好，还是更加恶劣

答:答：感谢您的关注。今年一季度同比去年来看，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。

14.为什么没人提问

答:感谢您的关注。公司业绩说明会已经开始，欢迎投资者提问。

15.公司数智化转型有什么成果？

答:感谢您的关注。公司积极加快数智化转型，积极学习同行和国内优秀企业先进经验，持续加大研发投入，瞄准“让设备开口说话，让机器自主运行，让企业更有效率”目标，不断推进5G、人工智能等新信息技术与生产现场深度融合，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。如子公司华菱湘钢推出的“5G+智慧天车”项目成为钢铁行业5G网络实景运用的首例实践，“华菱湘钢5G智慧工厂”项目成功入选工信部5G案例集，并登上央视《新闻联播》；华菱涟钢建立了设备智能运维中心、智能协同管控中心、云数据中心，中厚板钢轧一体化智能制造示范工厂入选工信部智能制造示范工厂名单；华菱衡钢被工信部评选为基于人工智能的无缝钢管智能工厂，并获得“智能制造试点示范”授牌等。

16.谢谢李建宇董事长。现在中国建筑行业投资减少，根据发达国家的经验，大家都判断下一步社会用铁量也会减少，不知道华菱在下一步应对市场压力，主要对策是什么，在那些特种钢方面，有技术优势

答:感谢您对公司的关注。公司自成立以来就坚持品种结构高端化的发展战略，培育和开发了一批具备较强市场竞争力的产品，如子公司华菱湘钢的宽厚板在高建钢、高强度船板、海工等细分市场份额领先，华菱涟钢的超薄耐磨钢市占率达70%左右；华菱衡钢第三代特殊扣套管产品性能达到世界先进水平；汽车板合资公司的高端汽车板市场份额持续增长，专利产品第二代铝硅镀层热成形钢Usibor®2000实现量产应用，引领汽车轻量化发展趋势等等。受房地产等需求下滑的影响，钢铁行业需求进入减量时代。面对严峻的经营形势，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和产品直供比，持续推动品种结构升级，巩固和扩大公司在造船、海工、汽车、压力容器、能源油气等领域的竞争优势。

17.请问贵公司对于往特钢方面发展有什么具体目标，具体方向，具体计划进度？

答:感谢您对公司的关注。公司将继续保持战略定力，继续瞄准工业用钢领域，基于高端定位和个性化需求持续推动品种结构转型升级，进一步巩固和扩大公

司在相关细分市场的竞争优势。(1)宽厚板方面,继续巩固在造船、海工、高建桥梁、风电等下游细分市场的竞争优势;(2)薄板方面,进一步延伸产业链,提升产品附加值,如汽车板二期项目2023年竣工投产,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。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,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;(3)工业线棒材和无缝钢管领域加快“优转特”步伐。工业线棒材中特钢销量占比由2022年初10%提升至2023年末的20%左右,到“十四五”末预计达25-30%。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。

18.请问公司为什么不能像优秀的同行一样采取一年分红两次的方案,这样能吸引更多长线资金。

答:感谢您对公司关注和建议。如有相关安排,公司会及时履行信息披露义务。

19.请问公司在信息披露方面是否可以常态化?现在基本就是不触发强制披露就不披露,像那些老生常谈的,众所周知的消息回复一百次有什么用呢?人们要知道的是近况,而不是历史。

答:感谢您的公司的关注和建议。为满足不同投资者需求,针对重复的提问,公司回复的内容也难免重复。近年来,公司积极提升信息披露质量,并在满足合规前提下丰富信息披露内容,如,在定期报告中细分披露投资者关注的分品种及分下游钢材销量占比、各业务板块毛利、重点科目变动分析等内容,并发定期报告可视化长图、ESG报告等,力争为更好地与投资者沟通交流提供支撑,后续也将继续努力。

20.华菱是钢铁行业中与华为第一个开展生产合作的企业,下一步是否考虑与华为合作向工业机器人方向发展,华菱利用高强度钢的优势赋壳,华为赋芯,达到真正的强强联合!华菱的大额存单金额较大,未有去还款,是否有重组的计划,是否已进行相关可行性研究!

答:感谢您的关注。目前,公司子公司华菱湘钢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,也涉及工业机器人的一些运用场景。当前低利率环境下,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。公司积极关注钢铁行业及上下游兼并重组机会,但目前没有合适的标的。如有相关安排,将及时履行信息披露程序。

21.大股东上次在净资产价格附近减持了公司股票，现股票价格远低于净资产，大股东是否考虑增持股票，更好体现公司价值！

答:感谢您的关注和建议。大股东未在二级市场减持公司股票。如有增持相关计划，公司将及时履行信息披露义务。

22.请问公司对公司估值是如何看的？看公司一直说被低估了，高度重视市值管理，可是在行业最差的时候、股价最低的时候可是没有任何动作，甚至还以6.7/股的价格参股下游公司，当然结果大家也看到了，这操作不能说不好的，只能说是一塌糊涂。是公司认为6.7/股的下游公司比破净的自家公司更值得投资吗？而且公司高管持股几乎没有，所以请问公司在大股东以及各位的心里到底估值几何？

答:感谢您的关注。公司参股兰石重装并非基于财务投资，而是从战略业务考虑，希望提升公司在压力容器、新能源装备用钢市场的渗透率，将产品供应到氢能、核能、储能装备制造等更广的场景。入股以来，公司在传统石油炼化压力容器领域的产品销量和竞争力均有所提升；并与兰石重装开展了联合研发、联合项目投标等工作。

23.华菱钢铁作为一家优秀企业无论是企业文化还是经营业绩在上市企业中都是一流的而股价长期处于被低估或压制状态二级市场股价长期低于净资产没有真正反映出企业价值希望公司管理层引起重视采取有力措施维护企业国内一流钢企的形象

答:感谢您对公司的关注和建议。公司高度重视市值管理工作，后续将努力提升盈利水平、分红水平，并通过提升信息披露质量、深入挖掘公司亮点、加强投资者的沟通交流等方式多渠道、多举措维护上市公司市值。

24.看到公司未来几年资本支出还需要200亿左右，请问是否可以介绍一下这些在建项目投产后，按照现在的一个市场情况，预计建成后能够给公司业绩带来怎样的一个提升？

答:感谢您对公司的关注。未来公司资本性开支主要还是围绕超低排放改造、产线升级和产品结构调整、数智化等领域展开。一方面，受房地产行业下行影响，建筑用钢需求逐步萎缩，但伴随中国经济转型进程，未来面向工业领域的用钢需求仍大有可为。同时，下游工业领域近年来也出现了设备大型化、服役环境极端化、设备轻量化和能耗高效化等变化，对钢铁材料提出了更高要求。为适应并引领下游需求变化，公司坚持“做精做强、区域领先”战略，持续开展较高强度的装备升级和研发投入，从而巩固和提升自身竞争优势。如，当前在建的硅钢项目，产品面向工业电机、家电和新能源汽车电机，以及特高压输电等领域，未来市场前景广阔，有利于进一步发挥公司在薄板产品领域的优势。此外，公司近年来在环保方面的投入，主要是为满足节能降耗以及超低排放改造的要求。

	<p>25.华菱钢铁在湖南钢铁集团的利润贡献（百度比%）逐年下降，是华菱钢铁赶不上湖南钢铁集团的平均水平吗？</p> <p>答:感谢您对公司的关注。控股股东湖南钢铁集团除钢铁主业以外，还涉足海外资源投资、实业投资、金融服务、贸易物流、信息化服务等业务，其中因持有澳大利亚FMG股权而确认的投资收益对其盈利影响较大。</p> <p>26.尊敬的李董事长。公司现在每年大量投资在设备生产环保上，但每次巨大投资财务部门，证券部门都没有提供投资价值回报分析。每年赚得钱不够投资的。目前股价严重低于净资产，这样的投资效益不能反应到市值上，为什么还要大量投资？公司要不市值管理，至少净资产之上当成目标，这样投资才有意义。否则只投资，市值不涨没有任何意义。另外现在因为制造转移，国外钢铁厂很多停产了。不要可着华菱钢铁现有项目投资了，可以考虑低价收购境外工厂外延扩张。</p> <p>答:感谢您对公司的关注和建议。公司目前资本性开支主要还是围绕超低排放改造、产线升级和产品结构调整、数智化等领域展开。一方面，钢铁行业一直充分竞争，公司坚持“做精做强、区域领先”战略，需要通过持续较高强度的装备升级和研发投入来满足或引领下游需求变化，从而巩固和提升自身竞争优势；另一方面，公司为满足超低排放改造要求，环保方面还有较大资本性开支。公司将不断努力，力争创造更高的投资回报。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024年04月23日