

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 -21

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年半年度网上业绩说明会的投资者
时间	2023年08月28日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）
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	<p>1.能否分享一下公司对标找差行动？请问2023年公司去了国内那些钢企对标找差？对标找差行动取得那些成果？</p> <p>答:感谢您对公司的关注和建议。公司积极向国内优秀同行对标学习，在生产、研发、管理等领域全面对标找差、学习先进。如坚持每月一次对标会，不但对外对标行业先进指标，而且公司内部各钢厂、各工序相互对标学习、“你追我赶”。每季兑现奖励的机制，持续完善对标体系，</p>

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。近年来公司持续对标找差是实现是稳定盈利的重要原因之一。

2.请问公司在湖南钢铁市场的市场占有率？请问公司产品销售市场集中在哪里？

答:公司的产品主要面向工业领域，在造船海工、能源油气、工程机械、桥梁高建这四大领域建立了市场优势和领先的市场份额。其中，造船海工的客户主要集中在华东华南市场，能源油气、桥梁高建领域的客户遍布全国和海外，工程机械的客户除了卡特彼勒等，大多集中在湖南，公司是中联三一等省内工程机械企业的主要供应商。

答:感谢您对公司的关注。公司产品覆盖广泛，主要市场包括湖南省内及华东、华南、中南、西南区域等，产品销售半径辐射长江经济带、粤港澳大湾区、西部大开发等区域。公司在中南区域销量占比超过50%。

3.关于现金分红比例，公司如何和第一梯队的宝钢股份、中信特钢、南钢股份比，公司现金分红占上市公司净利润比例过低，行业，宝钢股份一年两次分红，请问公司分红政策是否可以更友好？

答:公司近年来保持了相对稳定的盈利水平和现金分红比例，今年进一步提升了现金分红比例、股息率位列钢铁上市公司前三。当前公司正在抓紧实施汽车板、硅钢、特钢等产品升级项目，每年资本性开支约70亿，因此分红比例是在兼顾公司产品升级的资金需求下做出的决策。公司希望以更优的产品结构、盈利水平和更稳定的分红比例回报投资者。

4.请问公司未来半年报、年报、季报披露时间有无提升空间，随着财务自动化应用软件，请问公司是否考虑提升一下公司财务部门效率，让股东更早看到上市公司

财务数据，谢谢

答:感谢您对公司的关注和建议，公司将努力提升效率，尽早披露财务数据。

5.关于华菱钢铁在上游并购，能否分享一下，感觉公司控股股东当年投资FMG，回报率很不错，请问公司是否能把握投资集团，能否对上游铁矿石和焦煤投资？

答:感谢您对公司的关注和建议。公司积极关注铁矿石、焦煤等上游资源项目的投资机会。

6.董秘您好，我是公号“二级市场信息站”的作者，一直跟踪咱们股票，现应群里朋友邀请，在写几篇分析文章，能简单介绍一下咱们的核心竞争力吗？

答:感谢您对公司的关注。公司核心竞争力主要体现在以下方面：1、在装备水平方面，公司经过高起点、高强度、大规模的技术改造，形成了以华菱湘钢五米宽厚板、华菱涟钢2250和1580热连轧产线、华菱钢管720大口径轧管机组、VAMA 酸轧机组以及立式镀锌线等为代表的现代化生产线，实现了工艺现代化、装备大型化、操作自动化和管理精益化，工艺装备达到国内领先水平。2、在产品结构方面，公司把握供给侧结构性改革重大历史机遇，坚持市场导向，以客户为中心，扩大有效和高端供给，以优异的产品、稳定的质量、超预期的服务，在能源和油气、造船和海工、高建和桥梁、工程机械以及新能源、新材料等细分领域建立了领先优势。3、在研发体系构建方面，公司持续完善以市场为导向、创新为引擎、质量为基石的去中心、去层级矩阵式的技术研发体系，增强自有技术中心研发能力，并借助外部智力资源，形成优势互补、分工明确、风险共担的产学研协同创新体系，搭建多元化创新平台。2023年上半年，公司新增专利授权70余项。4、在体制机制和人才引进方面，公司组建以研发、生产、销

售、市场为一体的IPD项目研发攻关小组，要求项目小组3-6个月出成果，并在开发产品的全生命周期内给予项目小组成员一定提成激励，促使产品研发成果快速落地。5、在绿色低碳方面，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，减少污染物排放。子公司华菱湘钢、华菱涟钢、华菱钢管都是国家第一批被认定符合《钢铁行业规范条件》的钢铁企业。同时，公司加快绿色低碳转型步伐，推进工序余热余压余能及蒸汽回收发电，减少化石能源消耗。6、在区位市场方面，公司地处我国中南地区，南接珠江三角洲，东临长江三角洲，具有承东启西、连接南北的区域市场优势。公司所处区域为钢材净流入区域，行业集中度高，供需格局有序。随着中部崛起、长江经济带、“一带一路”、粤港澳大湾区等国家战略的深入推进，湖南及周边地区特别是广东、湖北、重庆等地工程机械、汽车、装备制造等制造业发展迅速，尤其是湖南大力实施“三高四新”战略，积极扩大有效投资，着力打造全国一流冶金基地、湖南省先进制造业高地、构建现代化产业体系，将持续为钢铁下游需求提供良好的支撑。

7.李总，您好：我们看到一些上市公司面向股东推出一些小礼品，我觉得也是一个非常好的形式，期待华菱钢铁回报股东可以多元化，更多方式，比如现金分红，请问公司轧钢的一些边角料，看能不能定做一些保温杯，然后印上公司logo，送给长期持有公司的股东，我觉得也是一种形式，期待华菱钢铁对待股东可以更有温度，谢谢

答:您的建议很好，深表感谢。

8.总经理，您好：作为小股东，公司在国有企业中，

说什么，决策相对灵活，公司中高层有干劲，但是未来钢铁行业竞争激烈，央企的中国宝武、鞍钢系加速整合，为何形成协同效应。请问华菱钢铁下一步，能否在人力资源体系深化改革？

答:公司推行“强激励、硬约束”的激励机制：实行收入与业绩指标挂钩的市场化薪酬，子公司管理层和员工薪酬水平在当地具有明显的竞争力和激励作用；实行岗变薪变，突出绩效工资比例，拉大绩效薪酬分配差距，实施提成奖励制度；以高层次人才、急需紧缺人才、关键后备人才作为招聘重点，出台各类揽才政策。同时，公司坚持“年度综合考核、尾数淘汰”达20多年，年“末位淘汰”干部比例保持在5%左右；对绩效指标未达标准的干部进行免职处理。

9.李总，公司坚决看好钢铁行业，但是市场看的是投入产出比，比如钢厂每年研发投入、环保改造，巨额投入带来的利润，和上游的四大矿企比，利润真的有点少，请问公司如何看？

答:和上游形成垄断格局的四大矿山相比，钢铁行业确实存在集中度低、议价能力不强、盈利水平偏低等问题。但未来中国钢铁行业的兼并重组将是行业发展趋势，有助于进一步提升行业集中度和话语权，同时在“双碳”大背景下，钢铁行业产能扩张大周期已基本结束，2022年工信部、发改委提出继续压减粗钢产量，使之同比下降。产量压减政策保持可持续性有助于对铁矿石价格形成压制，相信随着钢铁行业并购重组步伐的加快、集中度的提升，行业的格局会发生实质性改变，从而合理优化上中下游产业链的利润分配格局。

10.李总经理，未来钢铁行业投入产出比越来越低，钢铁行业竞争激烈，我们看到一些国有企业探索双主业，

金融+钢铁行业也是一个不错的尝试，公司财务公司未来是否考虑代理更多业务？

答:感谢您对公司的关注。公司坚持钢铁主业，暂不考虑“双主业”运营。公司财务公司主要服务于内部成员单位，以提升资金使用效率为主要目的。

11.李总，目前看到宝钢股份、中信特钢、马钢股份等越来越多上市钢企，开始召开线上视频交流会，请问未来华菱钢铁是否也会召开类似的线上视频交流会，每年两次，作为小股东，很希望公司高层通过视频交流，回答股东合理提问？请问这个小的诉求，不知道上市公司会答应吗？因为文字交流，总感觉是不是董秘办工作人员打字交流的？

答:感谢您对公司的关注，公司持续通过现场会面交流、电话会议、文字回复等多种方式与投资者交流，不排除视频方式交流，也欢迎您来公司面对面交流。其实无论何种交流方式，公司给予投资者的回复都是统一的，也是真诚的。

12.请问美国作为一个成熟资本市场，做的比较好的是回购股票来维护市值，公司资产负债率合理、现金分红率低，按理说公司有回购股票注销的空间，不知道为什么华菱钢铁的高层面对长期破净的股价，公司高层不准备做点什么？

答:感谢您对公司的关注。钢铁行业是周期性行业，投资者对公司能否穿越周期实现稳定可持续性的盈利抱有怀疑态度，还需要公司在行业下行周期中继续验证。公司在努力实现企业价值最大化的同时，持续提升对股东的回报。近年来公司保持了行业内相对稳定的盈利水平，也维持了相对稳定的现金分红比例，在今年还进一步提升了现金分红比例，股息率位列钢铁上市公司前三。公司将继

续坚持做精做强钢铁主业，并紧跟市场需求加强在新能源、新材料领域的研发投入和业务拓展，力争继续保持行业相对竞争优势、竞争位势和相对合理稳定的盈利水平。期待资本市场给予钢铁行业和公司更多辨明。

13.李总，您好：请问公司生产效率还有提升的空间吗？请问公司如何看氢气炼钢，如何看国内宝钢股份、河钢集团已经先后上马氢气炼钢设备，请问公司如何看待氢气炼钢，未来公司是否会引入，谢谢

答:感谢您公司公司的关注。未来，公司将持续推进“三项制度”改革，积极向智能化、数字化转型，进一步提升生产效率。氢冶金技术由于成本高且氢能在储存、运输、添加环节存在安全性问题，目前仍处于小范围试验阶段。公司高度重视和关注包括氢冶金在内的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。

14.请问公司如何看国内优秀高校C9联盟，请问钢铁行业优秀钢企是否考虑建立一些联盟，通过财务性持股，探索业务合作，共同提升行业整体估值？

答:感谢您对公司的关注。与国内优秀高效联盟共创世界一流类似，中国钢铁企业间也建立了类似的友好关系和常态化交流学习机制，企业间通过对标找差，共同促进钢铁行业高质量发展；同时，在本轮下行周期中，区域钢铁企业间进一步加强自律性减产和市场协同，共同促进钢铁行业平稳运行。

15.李总，一丝不理解，为何华菱钢铁各个都有自己独立公众号，能否以集团名义申请，接受湘钢、涟钢、衡钢、VAMA投稿，期待公司对下属一些同类岗位整合，谢谢

答:感谢您的关注和建议, 公司会认真考虑。

16.2017-2022年公司研发投入256.7亿, 但是感觉巨额研发投入, 对利润贡献, 从资本开支计划和投入产出比, 感觉钢铁行业属于重资产, 投入多, 回报低, 容易受宏观经济周期影响, 另外感觉公司国际化收入偏低? 关于出口, 公司如何看?

答:公司长期坚持“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持续加大研发投入, 每年研发投入占营业收入比重在3%-4%, 同时也非常重视研发效率提升和研发成果转化。持续的高研发投入有效支撑了公司的技术升级和品种结构高端化转型, 也是近年来公司实现持续稳定较好盈利的重要原因之一。 出口方面, 公司积极把握美元升值和国际市场需求较好的窗口, 抢抓海外订单, 上半年实现钢材出口销量85.35万吨, 同比增长71.56%。后续, 公司将及时根据海外市场需求变化的趋势, 适时调整出口策略, 把握海外市场机遇。

17.重大工程建设方面的客户需求占公司营收的百分比是多少?

答:感谢您对公司的关注。公司重点品种钢销量占比达到63%, 板材直供比例接近70%, 公司营业收入主要来自于直供的重要客户。

18.请问公司现金分红比例和行业前三的钢企比偏低, 是否意味着公司未来有一定空间, 通过回购注销来维护公司股价?

答: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, 年度现金分红的下限不低于当年实现的归母净利润的20%。公司2022年度每股现金分红0.24元, 现金分红比例26%, 同比提升了5.29个

百分点。公司分红方案兼顾考虑了“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，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。未来随着资本性开支降低，公司分红比例有进一步提升的空间。

19.请问华菱钢铁财务管理的目标是股东财富最大化还是企业价值最大化？

答:感谢您的关注。公司在努力实现企业价值最大化的同时，持续提升对股东的回报。近年来公司保持了行业内相对稳定的盈利水平，也维持了相对稳定的现金分红比例，在今年还进一步提升了现金分红比例，股息率位列钢铁上市公司前三。

20.华菱钢铁一季度利润和二季度利润波动非常大，请问主要原因是什么？后期利润是否还会持续大幅波动？

答:感谢您对公司的关注。一季度公司业绩出现短期波动主要是由于以下几方面原因：第一，一季度钢材市场需求偏弱，行业仍面临近半数亏损的严峻形势；第二，区别于普钢，品种钢定价周期较长，而原燃料库存周期较短，品种钢定价与原燃料定价存在一定时间错配，部分品种钢订单在去年四季度接单时锁价；第三，原材料成本仍然高位运行，煤焦现货价格快速下跌，但公司长协矿比例偏高，一季度以来煤焦价格下跌以及3月下旬以来矿价下跌在报表中的反映尚不明显；第四，受高炉检修以及部分普钢品种亏边利主动减产等影响，公司一季度产销量同比、环比有所降低。 二季度公司业绩环比大幅改善主要是由于：第一，公司高炉检修完成，生产恢复正常，且进一步抢抓市场机遇，二季度产销量环比增长约10%；第二，公司品

种钢销量及占比进一步提升，助力公司盈利水平向好，同时品种钢定价提前1-2个月定价，二季度钢材价格整体下跌，公司品种钢价格表现相对稳定，同时部分订单锁定在3-4月的较高价格，而二季度原燃料价格降幅超过钢价降幅，且焦煤长协价格触发季中调价，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。

21.谢谢阳总，娱乐一下，其实真蛮期待去总部看看的，顺便旅游，你们都辛苦了，给你们点赞

答:欢迎您来公司指导，可随时与证券部同事对接、联系。

22.请问公司的智慧钢厂与宝钢股份、南钢股份比，是否有技术差距？

答:感谢您对公司的关注。在数字化转型方面，公司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，深化与华为、湖南移动等的战略合作，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，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；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。后续公司将在全公司范围进一步实施自动化智能化改造，打造新型智慧工厂，力争成为智慧企业引领者和钢铁数字生态构建者。

23.关于并购，能否分享一下华菱钢铁并购方向，是钢铁并购？还是选择在上游原料进行并购？能否大概分享一下并购方向？

答:在钢铁行业整体经营形势不景气的背景下,公司对于并购持谨慎态度,但仍关注产业链上下游以及同行业的并购整合机会,特别是符合公司战略发展方向、与公司产品具有协同价值或是有助于进一步扩大公司在细分市场竞争优势的投资标的。

24.请问公司未来业绩增长的空间在哪里?公司下半年工作重点是?

答:未来,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,如汽车板二期项目达产达效。二期项目已于去年底投产,投产后汽车板合资公司酸轧线产能由每年150万吨提升到200万吨,镀锌线和连退线产能由每年115万吨提升到160万吨,产品定位于高端汽车板,以满足新能源汽车领域高速增长的需求。继续推进硅钢成品一、二期项目。硅钢成品一期项目第一步已经投产,产品主要定位中高牌号硅钢,将生产部分硅钢成品,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;(3)工业线棒材方面,积极推动优特钢转型,计划到“十四五”末,特钢比例由2022年的50万吨、占比10%左右提升至125万吨、占比25%以上;(4)无缝钢管方面,进一步推进产线升级技术改造,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和竞争力水平。

25.请问公司在宽厚板产能是否有提升空间?请问公司如何提升宽厚板市场份额?能否请上市公司分享一

下?

答:感谢您对公司的关注。公司子公司华菱湘钢是全球最大的单体宽厚板生产企业,在高强度船板、海工、高建钢等细分市场份额领先,在现有装备下年产能基本充分释放。未来,华菱湘钢将基于高端定位和个性化需求持续提升品种钢占比,推动宽厚板等品种结构升级,进一步巩固和扩大在造船、海工等细分市场的竞争优势。

26.请问公司未来是否整合一下下属三大公司的人力、财务、销售团队?成立集团层面共享中心?组织架构进行适度调整,适应公司战略发展?

答:感谢您对公司的关注和建议。公司持续深入推进三项制度改革,持续推动业务合并、流程优化,近年来职能部门和员工队伍已大幅精简,公司员工已由“十三五”初的3万余人降低到目前2.4万人,主要钢铁子公司全面实施大部门制,管理机构已大幅精简。后续公司将利用信息化数字化等手段综合施策持续优化职能组织和人才队伍,加强内部协同和共享,进一步提升组织效率,助力公司战略目标实现和高质量发展。

27.李总,请问华菱湘钢、涟钢人均钢产量都很高,请问华菱衡钢人均钢产量是否有提升空间?能否把华菱湘钢、涟钢一些好的经验分享给华菱衡钢?

答:感谢您对公司的关注,公司三个钢厂都将持续推进三项制度改革,不断提升劳动生产率。

28.近期看到好多上市公司,成立集团层面的财务共享中心、人力资源贡献中心,通过集中,降低职能人员,请问公司如何看?

答:感谢您对公司的关注和建议。公司深入推进三项制度改革,完善市场化用工机制,精细化定岗定编定员、严格人员招聘标准,建立试用期评价、劳动合同到期续签

评价、不胜任岗位评价等机制，近年来职能部门和员工队伍已大幅精简，如公司员工已由“十三五”初的3万余人降低到目前2.4万人，公司总部由十余个部门精简为六大职能部门，人数仅80人左右。未来，公司将利用信息化数字化等手段综合施策持续优化职能组织和人才队伍，进一步提升组织效率。

29.请问公司是否有股权激励的计划？

答:公司2017年以来推行“强激励、硬约束”的激励机制，极大地激发了干部职工的积极性和创造力；公司也曾在2008年实施过股权激励，是钢铁行业的第一家。但是目前，公司核心董事和高管都是湖南省委直接管理的领导干部，根据现行相关规定无法参与股权激励；如果公司推出的股权激励方案只有中层和基层员工参与，激励效果将有限，因此公司暂时没有推出新的股权激励计划。

30.董秘，您好：关注到有的上市钢企，会利用钢铁产品定制一些周边文旅产品，想请问公司钢铁产品，是否有适合定制一些文旅产品，每年寄给股东，感谢长期持有的股东，我觉得关心股东，形式可以更多元化。谢谢

答:感谢您对公司的关注和建议。

31.李总，请问2023年、2024年、华菱湘钢、涟钢、衡钢计划将人均钢产量提升到？如何缩小与国际同行的差距？

答:感谢您对公司的关注。公司钢铁主业劳动生产率目前保持行业较优水平。未来，公司将继续加快信息化智能化数字化转型，深入推进三项制度改革，持续优化提升劳动生产率水平。

32.感谢公司持续努力，上半年交出靓丽成绩单。请问，下半年宽厚板、热轧板卷、无缝钢管三大出口订单

有什么变化？

答:今年上半年公司出口销量同比提升了72%，下半年海外市场需求较上半年并无明显变化，公司将继续深耕国际市场，积极抢抓海外订单。

33.请问，上半年公司品种钢价格下跌幅度较普材下跌少，那么下半年订单价格是否有大幅向下调整？

答:品种钢相较于普材具有技术门槛高、附加值高、盈利水平稳定等特点，在钢价下行时，跌幅一直较普材更低。今年下半年以来，钢材价格经历了7月份的上涨和8月份的下跌，但整体钢铁行业的经营形势较上半年没有明显变化。

34.之前公司说钢铁高度内卷，请问目前公司在钢铁进口替代，主要布局哪些方面，是否能拿到更多国产进口替代订单？

答:感谢您对公司的关注和建议。公司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，重点攻关“卡脖子”产品。如子公司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。下一步，公司将基于高端定位和个性化需求持续提升品种钢占比，推动更多产品“国产替代进口”，进一步巩固和扩大公司在相关细分市场的竞争优势。

35.中国宝武系，现金分红比例不低于归母净利润50%，南钢股份是40%左右，中信特钢现金分红比例也

	<p>超过50%，最近一年公司，首次将现金分红比例提升到26%，但是和第一梯队钢企比，公司分红政策稍显不足，请问公司现金分红比例不变情况下，公司是否考虑每年拿出一定金额进行股票回购注销，作为市值管理的一个积极尝试？公司市值管理也应该积极探索，各种尝试，谢谢</p> <p>答:感谢您对公司的关注。公司近年来保持了相对稳定的盈利水平和现金分红比例,今年进一步提升了现金分红比例、股息率位列钢铁上市公司前三。当前公司正在抓紧实施汽车板、硅钢、特钢等产品升级项目,每年资本性开支约70亿,因此分红比例是在兼顾公司产品升级的资金需求下做出的决策。公司希望以更优的产品结构、盈利水平和更稳定的分红比例回报投资者。如有回购相关安排,公司会及时履行信息披露义务。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年08月31日