

2022 年投资者集体接待日网上说明会回放

1、三季度利润是否超过二季度 或者同比下降是否超过 50%?

回复：感谢您对公司的关注。三季度公司的订单和需求虽然较弱，但仍保持相对稳定。分品种看，基建等领域需求相较于今年最差时期有所回升；造船、风电、压力容器领域等继续保持平稳；受益于新能源汽车和和油气行业的高景气度，汽车板和无缝钢管需求保持增长，对三季度盈利形成支撑。公司将于 10 月 31 日前披露三季报，请您持续关注。

2、请问华菱钢铁汽车钢是否供货特斯拉

回复：感谢您对公司的关注。鉴于公司与客户签订了保密协议，暂不方便披露客户具体信息，请您体谅。

3、请问三季度利润是否能超过二季度

回复：感谢您对公司的关注。三季度公司的订单和需求虽然较弱，但仍保持相对稳定。分品种看，基建等领域需求相较于今年最差时期有所回升；造船、风电、压力容器领域等继续保持平稳；受益于新能源汽车和和油气行业的高景气度，汽车板和无缝钢管需求保持增长，对三季度盈利形成支撑。公司将于 10 月 31 日前披露三季报，请您持续关注。

4、请问华菱什么时间出三季预告或者是正式季报？

回复：感谢您对公司的关注。根据监管相关规定，公司将于 10 月 31 日前披露三季报。

5、请问公司每年新品大概占比多少？谢谢

回复：感谢您对公司的关注。2022 上半年公司完成新产品销量 46 万吨，主要是在关键用钢领域进口替代或填补国内空白的产品，该类产品量不大，但销售价格高、盈利能力好，且具有行业标杆示范意义。

6、请问公司明年固定资产投资方向是什么？约投入多少钱？

回复：感谢您对公司的关注。围绕战略目标实现，公司固定资产投资主要围绕产品结构调整、提质增效、超低排放改造和智能制造等方面，将严格控制非生产性支出。

7、公司明年固定资产投资方向是什么？

回复：围绕战略目标实现，公司固定资产投资主要围绕产品结构调整、提质增效、超低排放改造和智能制造等方面，将严格控制非生产性支出。

8、汽车板二期是否能如预期十月投产？预期产销情况？

回复：感谢您对公司的关注。公司正在加速推进汽车板合资公司二期项目建设，预计年底投产。项目投资总额 10.7 亿元，投产后酸轧线产能将由每年 150 万吨提升到 200 万吨，镀锌线和连退线产能将由 115 万吨提升到 160 万吨，新增产能规模 45 万吨，产品定位于高端汽车板。汽车板二期产能爬坡和产线客户认证仍需要一定时间。

9、公司未来的增长点和亮点体现在哪些方面？

回复：感谢您对公司的关注。公司的亮点体现在：1）在体制机制方面，公司持续优化“硬约束、强激励”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，并出台各类揽才政策和丰厚待遇吸引高端专业人才，设立博士工作室，为入职博士开展经常性技术交流活动、开辟绿色通道等，激发人才的创新活力；同时，公司坚持“年度综合考核、尾数淘汰”，对绩效指标未达到 70%的干部，就地免职；在干部年度考评中也长期坚持末位淘汰机制，年“末位淘汰”干部比例保持在 5%左右，激发中高层班子敢于担当、创新求变的工作热情；2）品种结构方面，近年来公司紧跟市场需求和高端制造转型的方向，瞄准标志性工程和行业标杆客户，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、基建和桥梁、工程机械、汽车和家电等细分领域建立了领先优势，已经积累起一大批优质战略客户，产品直供比例和品种钢销量占比不断提升，有助于抵御周期风险，实现稳定较好的盈利水平；3）在降本增效方面，公司积极对标行业先进，改善技术经济指标，不断降低工序成本。加快智能化数字化转型，持续优化劳动生产率，2021 年主要子公司华菱湘钢、华菱涟钢人均年产钢均超过 1,500 吨，保持行业先进水平，2022 年末力争达到 1650 吨。

公司将继续紧跟市场需求和高端制造转型的方向做精做强钢铁主业，持续推进科技创新，并在品种结构调整、产线升级方面进行资本性开支，研发更多替代进口、填补国内空白的新产品，并基于高端定位和个性化需求持续提升品种钢占比，推动品种结构升级，进一步巩固和扩大公司在相关细分市场的竞争优势。

10、请问汽车板合资公司的生产经营情况如何？

回复：感谢您对公司的关注。汽车板合资公司专注于高端汽车用钢市场，实现与全球领

先的汽车板制造商安赛乐米塔尔新技术同步共享、新产品同步上市。汽车板合资公司应用安赛乐米塔尔第三代汽车用钢技术，满足汽车行业内更高的安全、轻量、抗腐蚀和减排要求，可使乘用车白车身减重 27%，汽车全寿命周期减排 19%，第二代铝硅镀层热成形钢 Usibor®2000 和 Ductibor®1000 实现量产应用，硅铝热成型钢份额稳居国内市场第一，先进的一体化门环、工字梁、电池包等技术广泛应用于新能源汽车，已成为中国汽车实现轻量化的主流解决方案。

今年上半年汽车板合资公司完成了丰田、戴姆勒奔驰、滴滴等多个客户 13 项钢种认证，实现汽车板销量 43.7 万吨，同比增长 4%，汽车板销量占比 77%，同比提升 4 个百分点，实现净利润 4.28 亿元，同比增长 66%，呈现出认证工作进度超预期、汽车板销量占比进一步提升、经营业绩保持强劲并持续上台阶的特点。目前，公司正在加速推进汽车板合资公司二期项目建设，预计年底投产。项目投资总额 10.7 亿元，投产后酸轧线产能将由每年 150 万吨提升到 200 万吨，镀锌线和连退线产能将由 115 万吨提升到 160 万吨，新增产能规模 45 万吨，产品定位于高端汽车板。

11、贵公司有跟新能源汽车相关的吗？占比多少

回复：感谢您对公司的关注。公司紧跟新能源汽车等领域需求加强产品研发和业务拓展，主要子公司华菱湘钢部分工业用线棒材、华菱涟钢冷轧汽车板、汽车板合资公司的高端汽车板等产品用于新能源汽车领域。其中，汽车板合资公司产品主要借助合作伙伴安赛乐米塔尔的全球技术优势，专注于高端汽车用钢市场，满足汽车行业内更高的安全、轻量、抗腐蚀和减排要求，在细分领域建立起差异化竞争优势，产品通过欧美、日系及自主品牌主流车企认证，与全球新能源汽车头部企业 T 公司以及国内新能源车企保持战略合作关系，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。受益于汽车轻量化发展趋势和新能源汽车高速发展，2022 年汽车板公司汽车板销量占比和高端专利产品销量占比进一步提升，助力汽车板公司利润逆势增长。目前汽车板公司正在加速推进汽车板合资公司二期项目建设。项目投产后，酸轧线产能将由每年 150 万吨提升到 200 万吨，镀锌线和连退线产能将由 115 万吨提升到 160 万吨，产品定位于高端汽车板，预计将引进第三代冷成形超高强钢和锌镁合金镀层产品。

12、刘代表，随着公司智能化水平提升，请问公司未来员工能否控制在 1 万以内？

回复：感谢您对公司的关注。未来公司将进一步优化员工队伍、提高智能化水平和劳动生产效率，力争到十四五末主要子公司劳动生产率达到 2000 吨/人年。

13、投资者关系管理王音您好！攀钢钒钛改名钒钛股份，五矿稀土改名中国稀土，文山电力改成南网储能。提议贵公司改名华菱特钢，华菱钢铁二年半研发投入 135 亿，2022 年中报研发投入 38.23 亿，中信特钢中报研发 21.78 亿，方大特钢仅投入 2128 万，华菱是真正的特钢属性，请董事会能够认真研究。谢谢！

回复：感谢您对公司的关注和建议。公司会及时向董事会转达您的建议。

14、请问公司钢铁销售，目前线上销售占比多少？请问考虑需求下行，请问公司如何激励销售人员，拓展更多新客户？谢谢

回复：感谢您对公司的关注。降低成本、提高效率是公司持续不懈的追求，公司将继续推进智能化数字化信息化转型，优化员工队伍，提高劳动生产效率。同时，公司坚持“以客户为中心”，“质量是品种的生命，客户的意见就是持续改进计划”的理念，从客户项目设计、投标、现场支持、售后等各个环节打造 24 小时客户服务中心。随着公司产品直供比例不断提高，客户的个性化定制需求对公司的服务能力提出更高要求，这是标准化线上电商销售模式难以满足的，公司始终将更好地满足客户需求摆在首要位置，公司纯线上销售占比较低。公司设立市场化激励机制，制订了经济责任制和内部组织绩效管理辦法，拉大绩效薪酬分配差距，调动销售人员积极性。

15、考虑到三季度股价走势，请问公司是否考虑在 10 月份公布一下三季度业绩预告，对公司创新低股价给与一定利好消息？否则公司股价破 4？

回复：感谢您对公司的关注。三季度公司的订单和需求虽然较弱，但仍保持相对稳定。分品种看，基建等领域需求相较于今年最差时期有所回升；造船、风电、压力容器领域等继续保持平稳；受益于新能源汽车和和油气行业的高景气度，汽车板和无缝钢管需求保持增长，对三季度盈利形成支撑。公司将于 10 月 31 日前披露三季报，请您保持关注。

16、刘代表您好！攀钢钒钛改名钒钛股份，五矿稀土改名中国稀土，文山电力改成南网储能。提议贵公司改名华菱特钢，华菱钢铁二年半研发投入 135 亿，2022 年中报研发投入 38.23 亿，中信特钢中报研发 21.78 亿，方大特钢仅投入 2128 万，华菱是真正的特钢属性，请董事会能够认真研究。谢谢！

回复：感谢您对公司的关注和建议。

17、贵公司第三季度产能对比第一、二季度有所收缩吗？

回复：感谢您对公司的关注。根据国家相关政策，钢铁行业严禁新增产能。公司将积极响应国家号召，依法合规组织生产。

18、避免单一市场对公司业绩影响，考虑到您回答，中国钢铁今日减量竞争时代，请问公司的国际化是否提上日程，请问公司能否简单介绍一下公司国际化布局如何？能否和股东分享一下公司国际化具体措施，比如国际化收入占比？

回复：感谢您公司的关注。2022年上半年公司国外收入占比3.43%。后续公司会积极关注国际市场钢材的变化，也将根据国家钢材出口政策、海外订单需求、接单价格、相关税费成本、长订单周期钢价波动风险、汇率波动风险等因素综合考虑是否扩大出口。

19、刘笑非女士，麻烦回答点我们不知道的可以吗？比如三季度经营状况

回复：感谢您对公司的关注。三季度公司的订单和需求虽然较弱，但仍保持相对稳定。分品种看，基建等领域需求相较于今年最差时期有所回升；造船、风电、压力容器领域等继续保持平稳；受益于新能源汽车和油气行业的高景气度，汽车板和无缝钢管需求保持增长。

20、公司最近几年盈利能力持续稳定值得称赞。想请问下公司硅钢项目的进展情况如何

回复：华菱涟钢已经积累了成熟的电工钢生产经验与理论基础，2021年供应电工钢热卷和冷硬卷超150万吨，实现量、质、效齐升，创历史最好水平；近期成功下线第一卷取向电工钢冷硬卷，已实现普通取向、升级版取向、高磁感取向原料系列牌号全覆盖。

为满足下游客户对中高牌号硅钢日益增长的需求，公司已于今年6月开工新建冷轧电工钢产品一期工程项目，产品主要定位中高牌号无取向电工钢及取向电工钢，预计一期第一建设期18个月左右，实现年产20万吨无取向硅钢、10万吨无取向硅钢冷硬卷、9万吨取向硅钢冷硬卷；一期第二建设期14个月左右，实现项目总年产40万吨无取向硅钢、20万吨无取向硅钢冷硬卷、18万吨取向硅钢冷硬卷。项目投产后，华菱涟钢将进一步优化螺纹钢和板材之间的品种结构，并进一步提升电工钢产品层次，提升市场竞争力。

21、请问公司钢铁产品市场半径是？在珠三角等发达省份，请问公司是否有布局钢铁基地的计划？谢谢

回复：感谢您对公司的关注。公司主要市场在省内及华东、华南、中南、西南区域等，

国内钢材主要消费区域均在公司销售经济半径范围内，不同品种有所差异，其中线棒材 90%以上在省内市场消化，宽厚板中 35%左右在省内市场消化，剩余主要销往华东、华南市场，冷轧薄板 45%左右销往省内市场，无缝钢管出口占比 20%左右，其余部分在国内消化。

22、请问公司业绩是否有水分，或者有什么主要事项没有披露。剔除行情不好的成分，为什么公司的股价这么低？若没有，为什么没有维护？

回复：感谢您的公司的关注。公司不存在应披露未披露事项。钢铁行业是强周期行业，近年来已经维持了比较长周期的高盈利水平，二级市场投资者更多地看预期，担心在行业下行周期中企业未来业绩出现下滑，投资者可能对“十四五”行业竞争格局和公司业绩表现能否持续稳定仍持观望态度，因此没有给到合理的估值。

展望后续，虽然受房地产下行影响，中国钢铁行业需求可能进入减量发展时期。但钢材仍是最廉价、供应量大、性价比高且绿色可循环的基础原材料，钢铁行业仍是我国最具国际竞争力的产业之一。在我国向制造业强国转变的过程中，会支撑带动工业领域钢材需求，一是平缓钢材需求的下行速率，避免需求断崖式下跌，二是带来新的需求结构转型升级机遇，面向新能源新材料等细分市场高品质、高性能、定制化的钢材产品需求前景向好且或将持续处于供不应求的状态。

在今年以来钢铁行业业绩表现日益分化、行业亏损面扩大的背景下，公司上半年仍然实现归母净利润 38.21 亿元，盈利稳居上市公司钢企第二位，并保持同期历史第二高的业绩水平，体现出较强的抗风险能力。“没有不好的行业，只有不好的企业”，我们相信，只要公司保持战略定力，适应需求转型升级的方向，保持行业相对竞争优势和竞争位势，就有望保持相对合理稳定的盈利水平。

23、华菱证券代表您好！湖南钢铁集团新晋世界五百强第 421，华菱净利润占集团 73%左右目前贵公司市值 300 亿不到。中报净利润 38.23 亿，贵公司这几年发展非常好，近几年投入 150 亿研发后还赚了三百多亿净利润。假如重造一个华菱钢铁最少需要 500 亿资金，严重低估 50%以上。贵公司不断提高品种钢、特钢比例到年底有望达到 59%左右，请贵公司改名华菱特钢并出台回购政策，体现企业内在价值及提升资本市场认可度。谢谢！

回复：感谢您对公司的关注和建议。近年来，依托于技术创新、营销服务模式创新、研发投入等，公司建立了在细分市场的比较优势，保持了稳定的盈利水平。比如，技术创新方面，得益于与世界钢铁巨头安米的合作，公司在高洁度用钢生产、高强度用钢开发上取得了很大的进步。汽车板合资公司在细分市场占绝对领先优势，其主打产品 1500MPa 的

Usibor®1500 高强超轻汽车钢板国内销量第一，今年上半年实现业绩逆势上涨；营销服务模式方面，公司聚焦客户需求，全面介入客户从研发到量产的各个环节，创造客户价值，推动企业从单一的产品输出向“产品+技术+服务”三重输出，向客户提供整体解决方案；研发投入方面，公司不断加大科研投入力度，并联合北科大、东北大学等高等院校成立联合实验室、钢铁研究院，建设产学研平台，提高创新能力等等。后续公司将瞄准中国制造业转型升级的方向，坚持创新驱动，积极推动公司品种结构迈向产业链中高端，力争在行业下行周期中继续保持稳定较好的盈利能力，提升企业内在价值和资本市场认可度。

24、董在俄乌冲突、美国加息收割的背景下，全球钢铁行业悲观情绪蔓延，经济发展阻碍重重，我国钢市难以置身事外。叠加国内楼市不景气，钢市供强需弱，钢价走势或将长期承压。贵司对此怎么看？

回复：感谢您对公司的关注。今年以来受疫情和需求转弱影响，钢铁行业盈利能力开始分化，部分钢企甚至出现亏损。但从中长期来看，钢铁行业仍是我国最具国际竞争力的产业之一，在我国向制造业强国转变的过程中，会支撑带动工业领域钢材需求，一是平缓钢材需求的下行速率，避免需求断崖式下跌，二是带来新的需求结构转型升级机遇，面向新能源新材料等细分市场高品质、高性能、定制化的钢材产品需求前景向好且或将持续处于供不应求的状态。在钢铁行业政策层面产能产量双控常态化的背景下，中国钢铁行业二十年产能扩张周期已基本结束，产量增长的弹性有限；同时，“十四五”期间钢铁行业重组整合步伐加快，可以期待行业集中度进一步提升，从而合理优化上中下游产业链的利润分配格局。

25、贵公司对钢铁行业的发展前景怎么看？贵公司有信心在未来行业整合中存活下来吗？

回复：感谢您对公司的关注。钢铁行业仍是我国最具国际竞争力的产业之一，在我国向制造业强国转变的过程中，会支撑带动工业领域钢材需求，一是平缓钢材需求的下行速率，避免需求断崖式下跌，二是带来新的需求结构转型升级机遇，面向新能源新材料等细分市场高品质、高性能、定制化的钢材产品需求前景向好且或将持续处于供不应求的状态。在钢铁行业政策层面产能产量双控常态化的背景下，中国钢铁行业二十年产能扩张周期已基本结束，产量增长的弹性有限；同时，“十四五”期间钢铁行业重组整合步伐加快，可以期待行业集中度进一步提升，从而合理优化上中下游产业链的利润分配格局。公司从 2017 年开始，盈利能力连续多年稳居行业前列，在 2022 年上半年需求转弱的背景下，公司仍然实现归母净利润 38.21 亿元，居上市钢企第 2 位，具有较强抵御周期波动的能力。后续，公司将继续

聚焦做精做强钢铁主业，基于高端定位和个性化需求持续提升品种钢占比，推动品种结构升级，加快产品由“优钢”向“特钢”领域转型，巩固和扩大公司在相关钢材细分市场的竞争优势，保持持续稳定的盈利。

26、请问随着中国矿产资源集团成立，但是目前该央企没有任何业务，请问公司在和各个钢企对标找差？请问有没有探索联合采购可能性？请问关于建立区域铁矿石采购公司可能性？联想到中国宝武建立，宝武原料公司，请问华菱钢铁有没有跟进这样措施？

回复：感谢您对公司的关注。公司积极向优秀同行对标学习，推进“对标挖潜降成本、深化改革提效率”各项工作，优化经济技术指标，加快向智能化数字化转型。公司将继续推进“对标挖潜降成本、深化改革提效率”各项工作，优化经济技术指标，加快向智能化数字化转型。中国矿产资源集团的成立，将有助于产业链利润向中游钢铁行业合理分配。公司将全力支持配合中矿集团落实铁矿石资源战略，助力提升我国钢铁行业对上游铁矿石的话语权和议价能力。

27、旱灾是否影响到运输

回复：感谢您对公司的关注。目前国内部分区域水位较低，导致公司原燃料物流成本有所增加。

28、三季度到底有没有亏损？

回复：感谢您对公司的关注。三季度公司的订单和需求虽然较弱，但仍保持相对稳定。分品种看，基建等领域相对今年最差时期需求有所回升；造船、风电、压力容器领域等继续保持平稳；受益于新能源汽车和油气行业的高景气度，汽车板和无缝钢管需求保持增长，对公司盈利形成一定支撑。

29、请问：华菱钢铁的特质刚占整个产成品的百分比，用途？

回复：2022年上半年，公司高附加值品种钢销量768万吨，占比57%，未来仍有较大提升空间。工业线棒材方面，当前特钢占比在10%以上，计划到“十四五”末提升至25%以上，远期提升至50%以上。