

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：2019-3

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" 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	长江证券王鹤涛、易轰、赵超，华泰柏瑞方伦煜，上投摩根王道斌，海富通张书恺，平安养老郭若峰，泰康基金何羽，国投瑞银邹立虎
时间	2019年5月24日
地点	湖南长沙湘府西路222号华菱主楼409会议室
接待人员姓名	阳向宏、罗桂情、刘卫星、龙小明、刘斌、刘笑非、刘婷、邓旭英
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、问：华菱钢管的产能和产量情况</p> <p>答：华菱钢管的生产基地设置在衡阳，拥有年产铁83万吨、钢130万吨的能力，高炉1座、电炉3座。华菱钢管是全球机组组距最全的企业，产品全部为无缝钢管，能够覆盖51mm-800mm规格的无缝管，能满足客户配套采购需要。2018年华菱钢管生产铁、钢、材分别为113万吨、162万吨、146万吨。</p> <p>2、问：与竞争对手相比，华菱钢管的主要优势体现在哪些方面？</p> <p>答：与国内主要竞争对手相比，华菱钢管的核心竞争力主要是在以下几方面：①华菱钢管是目前国内少数几家拥有从炼铁→炼钢→轧管→管加工全流程生产体系的无缝钢管生产商，相比调坯轧材企业，具有一定的成本优势。②需求。其次，华菱钢管是全球机组组距最全的企业，能够覆盖51mm-800mm规格的无缝管，能满足客户“多品种、多规格、小批量”采购需要。华菱钢管共有5条轧管线，其中89机组适应油管和小口径压力容器用管生产；180机组适应中小口径高强度套管的生产；</p>

219 机组适应多品种规格、小批量的中厚壁机加工用管和核电管的生产；720 机组能适应大口径厚壁、组织致密的压力容器用管生产。③华菱钢管建厂与于 1958 年，多年来深耕行业，加强科技创新，紧盯市场及客户需求，持续拓展高端市场和高附加值产品，具备一定的品种优势。2019 年华菱钢管开发的超临界电站锅炉用耐热钢管 P91 在国内市场占据主导地位并大量出口，P92 钢管成功替代出口。④公司控股股东下属子公司衡钢集团配套建设了无缝钢管深加工产业园，虽然该深加工产业园不在上市公司体系内，但是可以为无缝钢管下游客户提供车丝、热扩、冷拔等配套服务，有利于增强客户粘性。

3、问：无缝钢管的下游行业情况

答：公司无缝钢管产品以前主要是面向油气行业，最高峰的时候占比达到 60% 以上。近年来，公司通过调整产品结构，目前无缝钢管主要供应于油气、压力容器和工程机械等行业。

4、问：华菱钢管目前的订单情况，其中出口占比多少？订单价格确定后是否会根据成本来进行调整？

答：随着原油价格的不断走高，油气公司采油采气的积极性提高，特别是我国提出了国家能源安全战略，国内“三桶油”未来几年资本性开支均有所增长，油气开采力度加大，油气用管需求旺盛。尽管大锅炉厂处境较难，但是小锅炉厂情况很好，加上核电用管增速较快，压力容器用管市场不差。同时机加工用管市场较为平稳，尽管低端机加工企业处境艰难，但是高端机加工行业仍维持了较好态势。

目前华菱钢管最远的订单合同排到 2020 年 3 月份，是历史上的较好时期，今年以来目前出口比重约 40% 左右。其订单价格的调价机制分几种情况：国内部分订单是年度一次性招标，并设有调价机制。出口远期订单会根据相关指数调整价格；出口近期订单一般不设调价机制。

5、问：华菱钢管的油气用管的大类产品品类，占比多少？

答：公司油气用管主要是油气开采活动中使用的油套管和钻杆管，占比约为 3:1。

6、问：公司目前的经营业绩情况怎么样？公司在降成本方面都有什么成效？后续是否还有进一步降成本的空间？

答：若按照增资前的可比口径计算，公司一季度归母净利润 12.18 亿元，同比下降 20.60%，环比下降 6.61%，降幅均大幅好于行业平均水平，主要还是受益于公司品种结构调整所取得的成效。公司从 2013 年以来持续推进以“深耕行业、区域主导、领先半步”为目标、以集成产品开发（IPD）为支撑的产品结构调整工作，以抓住市场需求轮动为切入点，以单品市场占有率、快速占领市场、市场容量、盈利能力为核心关注点，以项目制为抓手，产品结构调整取得了显著成效，并且瞄准重点标志性工程和行业标杆客户，在细分市场形成隐形冠军；同时，公司持续加大研发投入力度，每年研发投入占营业收入的 3% 以上。丰富的产品结构和强大的研发能力，将助力公司不断适应和推动下游需求升级，并不断创造新的需求。因此，公司盈利能力在行业中的相对地位会持续增强。

公司自 2015 年以来坚持两眼向内，深入推进内部改革、提质降耗和降本增效工作，全面降低物流、人工、能源、财务、工序等方面的成本，取得了长足的进步。在物流方面，公司地处内陆地区，原燃料尤其是进口铁矿石的物流成本高于行业先进企业，近年来通过打通湘江水运，控制主要港口，优化物流组织，吨钢物流成本下降约 50 元/吨；在人工方面，深化内部改革，通过减员增效提高劳动生产率，公司员工人数由 2014 年末的 31,303 人减少至 2018 年末的 22,801 人，2018 年末华菱湘钢、华菱涟钢人均年产钢分别达到 1,103 吨、1,079 吨，达到行业先进水平；在能源方面，公司加大对余热余压余气的回收利用，自发电比例接近 80%，居行业领先水平；在财务方面，依托于调整债务结构，减少债务规模，并引入债转股资金，公司 2018 年末资产负债率下降至 65%，较 2016 年末下降 22 个百分点，财务费用大幅下降；在工序成本方面，通过高炉技术改进，提高高炉稳定运行效率，铁水成本由 2016 年高出行业 106 元/

吨下降至低于行业平均 39 元/吨。公司后续仍然会挖掘成本潜力，对标行业先进水平，进一步提升经济技术指标、降低铁水成本，降负债、减少财务成本。

7、问：公司对未来分红的安排

答：考虑公司重组安排以及子公司生产经营需要，2018 年度子公司暂未向母公司分红。公司拟实施资本公积每 10 股转增 4 股的方案。另外根据安排，公司将争取在 2019 年通过子公司向母公司分红填平母公司报表未分配利润负数，达到上市公司分红条件。

为积极回报股东，公司制订了《未来三年（2019-2021 年度）股东回报规划》，明确“在公司年度盈利且累计未分配利润为正，并足额预留法定公积金、盈余公积金后，公司将积极推行现金分配方式。公司最近三年以现金方式累计分配的利润原则上不少于最近三年实现的年均可分配利润的 30%；且在现金能够满足公司持续经营和长期发展需要的前提下，现金红利总额（包括中期已分配的现金红利）不低于该年度公司实现的归属于母公司股东的净利润的 20%”。

8、问：公司宽厚板产品的下游行业有哪些？

答：公司宽厚板产品以前主要是面对造船行业，最高峰的时候占比达到 60% 以上。近年来，公司通过调整产品结构，大幅降低了在造船行业的占比，目前宽厚板主要供应于造船、工程机械、桥梁、高层建筑、风电和海洋平台等行业。

9、问：目前公司分产品的下游需求情况

答：分产品大类来看，公司无缝钢管、宽厚板主要面向油气行业、工程机械行业和机加工行业，需求和利润较好，热轧板卷次之，但公司热轧板卷品种占比较高，具有一定的结构优势；而目前家电、汽车行业需求较差，因此冷轧板卷利润很薄。

10、问：汽车板公司的情况

答：2014年6月公司与安赛乐米塔尔合资的汽车板公司正式投产，产能为150万吨。汽车板公司标志性产品包括强度高达1200MPa的先进高强度钢板（AHSS）、超高强度钢板（UHSS）和Usibor1500，以满足汽车行业内更高的安全、轻量、抗腐蚀和减排要求。汽车板由于其下游行业特殊性的原因，其产品认证需要比较长的一段时间，包括工厂认证、产线认证、产品认证、零部件认证以及车型匹配等阶段。因此2014-2016年汽车板公司出现亏损。但自2016年12月开始汽车板公司实现持续盈利，相关产品认证已经完成，产品已开始稳定批量供应长安福特、一汽大众、菲亚特等汽车主机厂与冲压件厂。Usibor1500目前是国内汽车板最高强度的钢板，而安赛乐米塔尔已研究出2500MPa的汽车用钢板，2000MPa的产品已商业化生产投放市场。安赛乐米塔尔作为在汽车板领域的龙头，拥有顶尖的技术水平，将为汽车板公司提供强有力的技术支持，实现新产品同步上市、新技术同步共享。

同时，为提升汽车板公司向客户供应汽车板的服务能力，延伸下游产业链，实现综合服务商战略，汽车板公司与西班牙公司GONVARRI合资设立汽车板加工公司，在沈阳、常熟、重庆、娄底四地设立高强、超高强钢加工服务中心，为客户提供高强汽车板冲裁及激光焊接加工业务。

接待过程中，公司严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。

附件清单

无

日期

2019年5月29日