

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：2020-30

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 电话会议 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	新加坡 Santa Lucia 资产管理公司
时间	2020 年 11 月 30 日
地点	湖南长沙湘府西路 222 号华菱主楼 410 会议室
接待人员姓名	刘笑非、王音、周玉健
投资者关系活动主要内容介绍	1、问：公司品种钢的均价是多少？ 答：品种钢是指具有高技术含量、高附加值、高盈利能力，能满足客户终端个性化需求的钢材产品，公司将品种钢占比作为下属子公司的核心考核指标之一。品种钢涉及到的产品有宽厚板、薄板、汽车板和无缝钢管等，各产品的品种钢价格差异较大，售价高于普通钢材水平。 2、问：今年研发费用大幅增长的原因？ 答：研发费用大幅增加的主要原因是从今年一季度开始按研发加计扣除相关文件的归集范围归集研发费用，导致同比口径存在差异。 3、问：原材料的来源和运输方式是什么？ 答：公司的原材料主要包括铁矿石、焦煤、焦炭等，其中，铁矿石 90%以上来源于进口，进口矿主要是澳洲、巴西、南非等，焦煤和焦炭主要由国内供给，焦煤采购来自于山西、河南、河北、山东、安徽等地，

焦炭中 60%左右自产自用，外购部分采购区域主要在山西、河南、安徽等地。运输方式上，铁矿石以水运为主，进口矿到港后经长江至洞庭湖，再到湘江，焦煤焦炭以铁路运输为主，焦煤主要运输路线是京广线，焦炭主要运输路线是京广线和湘黔铁路。

4、问：公司未来有什么发展规划？

答：未来公司将坚持已经确立的“做精做强，区域领先”的经营理念 and “深耕行业、区域主导、领先半步”的营销战略，通过构建精益生产、销研产一体化和营销服务三大战略支撑体系，力争成为区域内最有竞争力的钢铁企业。主要围绕以下几个方面持续发力，不断提升公司的竞争力和可持续发展能力。

1) 坚持稳定高效的精益生产体系，充分释放现有产能，保持公司盈利能力的稳定；2) 调整品种结构，继续提升“高附加值、高技术含量、高盈利能力、满足客户终端个性化需求”的品种钢占比，推进宽厚板、热轧板、汽车板等品种钢等在细分领域进一步扩大差异化竞争优势，努力实现更多产品的进口替代，填补国内空白；3) 公司坚持精益生产、低库存运营，加强运营资本管理。多举措降低有息债务规模和融资成本，同时深入挖潜增效控成本，逐步提高水运比例和自发电比例，降低物流成本和能源成本；4) 持续推进“三项制度”改革，开展优化劳动生产率、降低人工成本工作，以项目为抓手，重点推进智能制造项目、工艺流程优化项目、组织机构优化项目等，减少在岗人员，同时优化子公司市场激励机制，充分调动员工的积极性。

同时，公司高度重视市值管理工作，也将通过持续稳定的盈利和分红、增强信息披露的透明度、加强与投资者的交流沟通来维护公司市值。

5、问：怎么看待钢铁行业产能过剩？

答：1) 钢铁行业产能的提法由来已久，也受到社会的广泛关注。早在 2000 年，我国钢铁产量超过 1 亿吨时，就有钢铁行业产能过剩的提法，随着我国房地产、基建、工业等发力，钢材消费能力稳步增

	长，到 2019 年我国粗钢产量达到了 9.96 亿吨，但增长的粗钢产能被增长的市场需求消化，供需基本匹配，这一方面也说明了我国作为制造业大国具有钢铁消费增长的巨大潜力，同时制造业升级是渐进式的，巨大的钢材刚性需求可能在一段时间内维系；2）我国目前的产能置换政策正处于暂停和重新制定中，预计新政策出台后，对新增产能的控制将更加严格、规范，未来产量进一步增长的空间有限；3）未来的竞争是差异化竞争，成本低、品种结构在细分市场具体较强竞争力以及效率高、管理规范、机制灵活的钢铁企业可能更具有竞争优势。
附件清单	无
日期	2020 年 12 月 4 日