

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：2021-18

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	金世富盈（北京）贾纯冶， Hello China inc. Kui Sun， Golden meadow investment LLC Dino， 个人投资者 Aobai Wang、Yaru Wang
时间	2021 年 4 月 21 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、影响钢价的因素有哪些？钢价上涨能持续多久？ 答：钢材价格主要由市场供需关系决定。公司会根据当时市场供需情况、钢材价格和原材料价格等多种因素确定基价，直供产品定价周期较普材更长，价格波动幅度也可能与普材有差异，但盈利能力更加稳定。 从供需情况看，在碳中和和压减钢铁产量的背景下，供给端产量增长受限，发改委、工信部已经发出明确信号，钢铁产能扩张大周期可能基本结束；从需求来看，随着国内外经济复苏的预期越来越强烈，为钢铁行业下游需求提供支撑。分下游行业来看，工业领域，中国制造业正在崛起，对内“进口替代”，对外“海外份额提升”，工程机械、汽车、家电等需求继续延续 2020 年四季度景气态势，预计未来一段时间仍保持较好态势，为板材提供支撑；长材下游的房地产需求预计仍将保持一定

的韧性；基建领域特别是新基建领域在“十四五”开局有望将继续发力；无缝钢管主要下游之一油气行业仍然偏弱，但随着油价上涨，3月以来无缝钢管需求已经逐步改善。鉴于供需错配存在下钢铁行业格局明显改善，未来钢价可能继续维持在较高水平。

2、公司未来是否会完全转型为特钢企业？

答：特钢更多是线棒材产品范畴的提法，公司品种结构以板材为主，更多的是提品种钢的概念。基于产品的高端定位及终端客户的个性化需求，未来公司将持续加大研发投入，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，推动品种结构升级，加快产品由“优钢”向“特钢”领域转型，未来公司品种钢销量比例仍有较大的提升空间。2020年公司品种钢销量占比为52%，预计2021年品种钢销量占比将实现两位数以上的增长。其中，公司工业线棒材中的特钢比例在10%左右，“十四五”期间，这一比例或将提升至25%左右。

3、公司开发和维护客户的方式是什么？

答：公司坚持以客户为中心，持续构建精益生产、销研产一体化攻关及营销服务三大战略支撑体系，不断提升竞争力和盈利能力。为满足客户下游需求升级，在细分市场建立领先优势，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，要求项目小组快速反应，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，从而促使公司产品研发能够适应和推动客户下游需求升级，不断提升产品技术迭代升级的能力。此外，公司深耕细分市场，瞄准标志性重点工程和标杆客户，建立了稳定持续的客户关系。为加强战略合作客户的粘性，公司通过信息数据管理系统与客户进行对接，搭建智能化、信息化、数字化的销研产智慧交付体系，为订单管理和交货期管理提供便利，同时缩短交货周期，确保品种钢交付率达到100%，不断优化客户体验和满意度。

	4、请谈谈公司的激励机制 答：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。2020 年对 18 名中层干部予以免职、降职，对任期届满的 1 人不再续聘，对总部 5 名员工降级降薪或调整岗位。
附件清单	无
日期	2021 年 4 月 23 日