

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：2025-11

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	南方基金雷嘉源、万朝辉、钟贇、林朝雄、何文欣、刘祎、尹力、陈卓、龙一鸣、范佳璎、朱伟豪、秦乾一、严必行、唐沈洋、王天瑜，长江证券赵超
时间	2025 年 7 月 16 日
地点	VAMA 办公楼 2 楼会议室交流 + 参观子公司 VAMA 和电磁材料公司（硅钢项目）生产现场
接待人员姓名	阳向宏、刘笑非、王音
投资者关系活动主要内容介绍	1、目前在提的“反内卷”对行业来说是好事情，公司怎么看待未来钢铁行业，特别是供给侧的趋势？ 回复：（1）钢铁周期一般是 7~10 年，自 2022 年年中进入下行周期以来，目前钢铁行业仍处于底部区间，行业供需矛盾仍然突出，但已有企稳回升的迹象，不必过于担心。 今年 1-5 月，大中型钢铁企业亏损面 26.14%，亏损面同比收窄，钢企盈利有小幅修复。从需求侧看，虽然国内需求总量长期缓慢下降，但不会出现断崖式下跌；同时需求仍存在结构性机会，房地产需求疲软，但制造业用钢需求相对平稳，且造船、风电、硅钢、新能源汽车等部分领域存在增长机会。从成本端看，铁矿石、煤焦等原燃料供给增加，供需格局边际改善并带动价格中枢不断下移，比如今年上半年重点统计钢企炼焦煤采购成本下跌了 32%，钢铁产业链上利润分配趋于合理。 （2）钢铁行业秩序未来有改善预期。 从基本面上看，钢铁行业进入存量优化、减量发展的阶段，合理管控钢铁行业供给端是必要的。自今年初以来，政府多次强调整治内卷式

竞争，并在《政府工作报告》中提出了“持续实施粗钢产量调控”的方针。7月初，中财委再次强调“反内卷”，重视程度和政策层级比2021-2024年实施产量调整更高。我们认为，当前倡导的“反内卷”是应对国内经济的调整以及海外的不确定性的长效机制，有利于进一步规范钢铁行业市场秩序。从行业本身来看，超低排放改造是行业短期出清的可选政策工具，预计年底前约80%产能完成超低排放改造。今年2月，工信部发布了《钢铁行业规范条件（2025年版）》，该2025版规范条件是2016年版白名单的升级版，将结合超低排放、安全生产、节能降耗等要求，并从长远角度出发围绕高端化、智能化、绿色化、高效化、安全化、特色化等高质量的发展方向，推动钢铁企业的管理模式由简单的符合性评估转向分级分类管理。目前各家钢企都在积极申报规范企业和标杆企业。2025版规范条件将提供政策抓手，对钢铁行业优化供给，淘汰落后产能，进一步规范行业秩序起到促进作用。同时，近年来，钢企自觉根据需求和盈利情况来调整生产节奏，自律性减产特别是往年三季度需求淡季的自律性减产日趋成为行业共识，行业自我约束与资源向优势企业集中的机制正在形成。后续，相信随着政策严控粗钢产能、实施产量调控与钢企自律性减产一同发力，钢铁行业供给端或将持续收缩，有望有效化解钢铁行业的长期结构性矛盾，促进行业健康发展。

2、怎么看待钢铁行业的同质化竞争？

回复：同质化竞争是市场关注度比较高的一个事项，大家担心钢铁企业从过去卷普通品种到后续卷中高端品种。中国钢铁行业一直是卷过来的，客观上促使中国钢铁行业形成了当前全球领先的竞争力水平。事实上，一家钢铁企业从普钢企业转型成为优特钢生产企业，不是简单的资金和装备竞赛，其面临的是技术、人才、管理与体制的系统性门槛。随着下游个性化、差异化需求快速迭代，这决定了任何参与者都必须持续升级，领先者依托先发优势和客户黏性，追随者则需跨越技术、认证、量产、稳定交付的完整周期，客观上形成难以压缩的时间壁垒。因此，真正的高端化竞争仍然是一条差异化的“艰难之路”“漫长之路”“不归之路”，从市场上已经脱颖而出的钢企看，转型周期通常以20年计，且在战略坚持和基层执行方面需要保持定力，既要抵御短期盈利诱惑，更要扛住底部周期的持续投入压力。

从公司层面看，没有必要过于担忧同质化竞争，关键在于如何持续地构建自身的核心产品、核心技术，从而保持自身在细分领域的核心竞争力。华菱钢铁将锚定自身战略，紧跟中国制造业转型升级的方向，找

到下游有增长的领域，突出改革+创新“双驱”发力，深入实施创新驱动发展战略，传承改革经验，把自己的优势发挥到更好，力争继续保持行业靠前的盈利水平，努力建设“产品卓越、品牌卓著、创新领先、治理现代”的世界一流企业。

3、汽车板合资公司作为华菱钢铁核心子公司之一，近年来备受关注。请介绍一下 VAMA 的主要产品、客户结构，目前传统车企销量下滑是否会影响 VAMA 的后续产销量？目前汽车行业“反内卷”对 VAMA 的影响？

回复：VAMA 专注于中国高端汽车用钢市场，满足汽车行业内更高的安全、轻量、抗腐蚀和减排要求。自 2014 年投产以来，企业发展势头强劲，快速完成了 137 个钢种牌号的本土化的开发和量产，拥有如先进高强钢（AHSS）和超高强钢（UHSS）、铝硅镀层热成形钢等丰富的产品矩阵，在汽车安全结构件细分领域建立起差异化竞争优势，市场认可度稳步提升。同时，VAMA 积极应对汽车行业对整合供应链、车身模块化及可持续发展的要求提出了多零件集成方案，持续推出先进的一体化门环、工字梁、钢制电池包等解决方案并具备产品持续迭代升级的能力。其最开始进入中国市场主要是替代合资汽车品牌进口热成形钢的份额部分，近年来，随着中国新能源汽车飞速发展和造车新势力的崛起，VAMA 持续扩大对知名新能源车企和造车新势力的销售，对新能源汽车的供货持续增长。目前，VAMA 一期、二期已经基本满产、销量同比增长。后续，VAMA 会根据下游需求变化，引入或开发更多新产品和新解决方案，持续引领汽车轻量化发展趋势，预计继续保持细分市场领先优势和份额占比。

汽车主机厂压缩供应商支付账期等是汽车行业践行“反内卷”的实际行动，有利于促进产业链的良性发展，提升整个行业的运营效率与竞争力，也有利于改善 VAMA 的现金流、提升资金周转效率。目前 VAMA 大部分采用先款后货方式结算，仅对部分战略客户给予少量短期赊销账期，整体资金回笼情况良好。

4、VAMA 未来规划和发展前景如何展望？三期目前是什么进展？

回复：今年 2 月 19 日，安赛乐米塔尔集团执行董事长拉克什米·米塔尔在长沙拜访了湖南省委书记，并到访 VAMA，就 VAMA 未来发展问题进行了探讨和部署。米塔尔先生表示，安赛乐米塔尔将继续加大资源投入，深化与中方股东的合作，共同推动 VAMA 迈向更高水平发展。4

月，中外双方股东签署《全面战略伙伴关系协议》，具体包括：第一，加快新钢种引入，已就 24 项先进钢种引入签署协议，包括备受瞩目的 Ductibor®1500 和 Fortiform®系列，助力 VAMA 迈向更高水平发展，目前有 6 项取得实质性进展；第二，推动 VAMA 三期建设。得益于其专利产品在热成型钢领域的差异化竞争优势，市场认可度稳步提升，VAMA 一期、二期已经基本满产、销量同比增长。目前，VAMA 三期项目正有序推进可行性研究工作，计划引入安赛乐米塔尔全球独有的高效能真空涂镀技术（简称 JVD 技术），同时在项目规划中引入全价值链绿色发展的实施路径，待完成方案论证后，将按既定程序提交决策，力争年内开工；第三，安赛乐米塔尔正研究在中国设立全球汽车用钢研发中心。安赛乐米塔尔已在全球布局 14 家研发中心，每年投入研发的费用近 3 亿美元，拥有大批全球独有的专利产品。在中国新增设研发机构将更快速地响应中国本土市场的需求，缩短新车型新方案的开发和量产周期，为 VAMA 把握中国新能源汽车行业发展机遇实现可持续发展提供有效支撑。

5、这次 VAMA 准备引入 24 个先进钢种，这里面有一些新产品，有利于进一步巩固其竞争优势。在大家印象里，中国钢铁行业已经独步天下了，为什么还有一些先进钢种需要引进，自己做不出来呢？另外能否再介绍一下三期的这个真空涂镀技术和它的优势？

回复：在汽车用钢领域，中国汽车钢板的大规模本土供应仅始于 2000 年前后，研发积累不足三十年，相比欧美钢厂与整车厂在该领域历经百余年代，仍处于“跟跑”阶段。安赛乐米塔尔早在 1960 年代即建成配套齐全的研发中心，拥有 6 吨中试电炉与半卷轧机，可在短时间内完成“实验室—中试—主机厂试样”闭环，其工程师三分之一常驻整车厂，三分之一驻钢厂，三分之一在实验室，确保需求、工艺、验证实时联动。目前，安赛乐米塔尔已在全球布局 14 家研发中心，每年投入研发的费用近 3 亿美元，拥有大批全球独有的专利产品，并在全球范围内申请了专利保护，安赛乐米塔尔全球研发能力将支持 VAMA 实现专利产品持续迭代升级。后续，VAMA 将继续积极推动高端钢种的技术许可和在国内市场的推广转化，并加快三期项目进展，持续保持在中国高端汽车用钢市场的竞争优势。

VAMA 三期项目拟引入先进产品和技术以提升高附加值汽车用钢的生产能力，如安赛乐米塔尔高效能的真空涂镀技术（简称 JVD 技术）以及汽车用超高强冷轧钢的生产制造能力。目前三期项目正有序推进可行

性研究工作，或分阶段分步骤达到既定产能目标。

真空涂镀技术由安赛乐米塔尔 20 世纪 80 年代起立项，历经 30 余年迭代，2022 年在比利时列日工厂建成全球首条商业化连续钢带真空涂镀线，并通过覆盖设备、工艺、产品的全球专利保护体系完成专利锁定，全球尚无其他钢厂获得同等商业化授权或建成同类产线。JVD 涂镀钢兼具超薄涂层、高耐蚀和零氢脆等特性，可替代传统电镀（EG）和热镀锌（GI/GA），且较现有工艺可大幅提高锌锭利用率，提升生产效率，降低原料消耗，在综合成本和环境保护上优势显著，且拥有更好的质量、更高的精度和更高的产品合格率。下游应用方面，欧洲工厂目前以家电及一般工业用途为主，汽车占比较低；但鉴于中国汽车行业高速发展且对轻量化、低碳材料需求迫切，VAMA 三期投产后汽车用钢占比预计仍将过半。市场导入路径或将复制热成形钢市场培育和推广模式，先通过进口试销验证认证，待 VAMA 三期量产后再全面替代进口。

6、华菱钢铁是优质的钢铁受到行业 and 市场的关注和肯定，但去年盈利波动还是较大，这其中的原因是什么？是公司产品赛道的选择导致盈利波动更大吗？许多钢企发了半年度业绩预告，但公司还没发，原因是什么？二季度公司盈利如何展望？

回复：公司的品种钢主要覆盖宽厚板、冷热轧薄板、无缝钢管、棒材等，品种类别齐全，下游覆盖领域更广泛，下游领域需求景气度差异使得不同钢企之间盈利水平并不直接可比，但公司仍持续保持了行业靠前的盈利水平。另外，2024 年度，公司盈利还受到短期因素扰动，包括：（1）2024 年一季度公司正处于由精料方针向“精料+经济料相结合方针”转变的过渡期，因配煤配矿结构调整需要经历一段适应期，对该季度铁水成本造成一定拖累，但已于去年五月恢复正常；（2）2024 年四季度部分子公司安排了高炉大中修和部分产线及装备的检修；（3）短期税收因素等。目前，影响公司业绩的上述短期因素已经消除。

根据深交所相关规定，上市公司在净利润为负、扭亏为盈或净利润与上年同期相比变化超过 50%等特定情况下需要在半年度结束后 15 日内进行业绩预告，公司半年度盈利未触发业绩预告条件。二季度以来，公司下游需求稳定，订单充足，经营情况环比一季度改善。

7、VAMA 热成形专利产品如何定价？是否面临后续价格压力？VAMA 采购上游涟钢基板的定价机制？VAMA 产品受到哪些专利的保护？

回复：VAMA 的汽车板专利产品按半年度确定基价，并与下游客户一对一议价。若市场环境发生剧烈变化，也存在一定的调价机制。2024 年以来，钢铁行业进入深度调整，8 月份钢企盈利面比率连续三周跌破 7%，为 2022 年以来首次，部分区域螺纹钢价格最低跌破 3000 元/吨，VAMA 不可避免面临一定压力，2025 年上半年专利产品基价有所下调，下半年则保持稳定。热轧基板定价则按月度定价和结算，并参照热轧普板的基价，并根据后端加工工序等进行加价。

VAMA 的拳头产品热成形钢 Usibor®1500 受到众多专利保护，覆盖产品、热处理生产技术等。目前，Usibor®1500 热成型加工工艺窗口专利受到挑战，目前正在推进相关再审法律程序，具体进展不便披露，但该项产品在海外仍然继续受到专利保护。同时，VAMA 通过应用安赛乐米塔尔多零件集成方案®，在强度级别、成型性以及镀层组合等多个方面为客户提供更多轻量化的解决方案和设计思路，包括热成形激光拼焊一体式后车体骨架、内外双门环等多零件集成解决方案，以及钢制电池包等纯电动车轻量化解决方案等，其下游销蚀和激光拼焊技术同样受到国内外专利的有效保护。另外，安赛乐米塔尔在中国还有授权于 VAMA 的有效专利 Ductibor450/500AS, Ductibor1000AS, Usibor2000AS 等热成型专利，在冷成型领域有 DH600GI, DH780GI, Extragal, Ultragal 等专利。VAMA 致力于成为中国汽车用钢综合解决方案最佳供应商，持续支持中国汽车生产厂商制造更轻量化、更绿色、更安全的汽车，与安赛乐米塔尔实现技术同步共享、新产品同步上市，未来 VAMA 将加快推动高端钢种的技术许可和推广转化，并加快三期项目建设，持续推出更多汽车用钢新思路、新方法、新产品，预计将持续保持在高端汽车用钢领域的竞争力水平。

8、公司的研发投入较大，研发费用是什么口径？如何看待研发投入产生的收益？

回复：近年来，公司坚持差异化战略，瞄准我国工业用钢领域需求转型升级的方向持续加大研发投入力度，不断开发新产品，每年有数十项产品替代进口或填补国内空白，适应和推动下游需求升级。持续的高研发投入是支撑公司品种结构高端化转型、实现细分市场用钢领域领军 的必要投入，有助于提升公司长期竞争力水平，近年来，公司利润水平持续保持行业靠前。另外，不同钢企之间研发费用统计口径有所差异，公司研发费用中包括企业内部的日常研发经费支出、技术获取和技术改造经费支出、企业办研发机构经费支出、与外单位联合研发的经费支出、

	当年形成用于研发的固定资产支出，也包括新产品小批量试生产成本等。但大中型钢企研发投入一般处于同一水平附近，在营业收入中的占比一般超过 3%。 9、公司怎么看待信泰人寿举牌公司？ 回复：钢铁行业目前处于磨底阶段，公司的估值和股价处于历史偏低位置。信泰人寿看好公司长期发展前景、认为公司无论是底部利润夯实，还是行业发展向上的弹性，都具备较好的投资价值，有意长期持有公司股份并不排除进一步增持意向。同时，信泰人寿第一大股东物产中大集团股份有限公司与公司具备长期合作基础，有助于增进双方互信。另外，公司对于险资、长期资本和耐心资本非常关注，希望有更多的长期资本、耐心资本伴随公司共同成长。 10、未来资本性开支和分红计划？分红比例有提升空间吗？ 回复：近几年公司的资本性开支主要围绕品种结构升级、数智化转型、超低排放等领域展开，2025 年预计新开工项目 54.67 亿元，其中超低排放改造项目投资占比也有 40%~50%。 2024 年度，公司每 10 股派发现金红利 1.00 元（含税），现金分红比例为 2024 年度公司归母净利润的 34%，较上年提高 2.7 个百分点。目前，公司已公告拟实施的股份回购金额和 2024 年度现金分红金额的合计比例达到公司 2024 年度归母净利润的 44%-54%。 2026 年以后，随着超低排放改造完成，公司在环保领域的资本性开支预计将下台阶，进入资本开支下降的时间拐点，分红比例有望得到进一步提升。但公司坚持“四化”转型的战略方向不会动摇，仍将在设备改造升级和高端品种研发上持续投入，以适应下游需求升级的方向，保持细分市场竞争优势。
附件清单	无
日期	2025 年 7 月 21 日