

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：2025-10

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"/> 电话会议 <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	富国基金刘莉莉、富国基金薛阳、华夏基金翟宇航、中欧基金郑思恩、华夏久盈赵佳、信泰人寿林相宜、中信资管刘将超、嘉实基金刘宸垚、汇添富基金黄梓淇、兴全基金刘洋、工银瑞信李书颀、泰康人寿应宇傲、太平洋养老曹云、北京澄明柳宜君、职业投资人梅峻玺、长江证券赵超、长江证券易轰、长江证券吕士诚、国信证券刘孟峦、国信证券焦方冉、中金公司张树玮、招商证券刘伟洁、西部证券刘博、华创证券马野、中信建投王晓芳、国盛证券高亢、国泰海通王宏玉、光大证券戴默、民生证券范均、瑞银证券李欣蕾
时间	2025年7月14日-15日
地点	公司1106会议室座谈交流+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、汪净、刘笑非、王音、周玉健
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、如何看待钢铁行业未来的发展格局？怎么看待反内卷？</b></p> <p>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。</p> <p>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。<b>从需求侧看</b>，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。<b>从成本端看</b>，铁矿石、煤焦等原燃料供给增加，供</p>

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，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、钢企都在大力推进高端化，公司如何看待行业“同质化”升级现象？公司在“同质化”竞争中是如何保持竞争力的？**

**回复：**（1）中国钢铁行业一直是卷过来的，也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。高端化不是简单的资金和装备竞赛，而是技术、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”，周期通常以 20 年计，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。

（2）从公司层面看，我们无法左右竞争对手，只能锚定自身战略，紧跟中国制造业转型升级的方向，找到下游有增长的领域，充分发挥机

制、效率、协同优势，把自己的优势发挥到更好。

**一是实施市场化机制。**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；同时，公司坚持“年度综合考核、尾数淘汰”，年“末位淘汰”干部比例保持在 3~5%，真正做到“干部能上能下”。

**二是实施极致效率。**公司推进精益生产管理理念，各子公司各产线分工序、分项目、分产品全面实施月度对标，找准差距，学习先进，并按季度进行奖惩，促进各产线效率的全面提升。

**三是推动合作协同。**从外部看，公司与安赛乐米塔尔等全球头部企业在资源、技术、市场端开展合作，打造了中国钢铁行业的成功案例；从内部看，公司各钢厂之间品种专业化分工，产品没有重叠，有效避免了内部同质化竞争和内耗，同时不同产品市场周期不一样，实现“东边不亮西边亮”，有助于公司盈利保持相对稳定。

### 3、公司在高端化、智能化、绿色化领域的发力点？

回复：公司将继续保持战略定力，持续推进高端化、智能化、绿色化转型升级。**智能化方面**，目前公司主要子公司在智能化改造方面各有特色和侧重点。如华菱湘钢与某知名通讯设备制造商和湖南移动打造中国钢铁行业第一个人工智能大模型，华菱涟钢建设设备智能运维中心等三大智能制造中心，利用应力波技术开发的关键装备故障预测与健康管理系统有效降低设备维护非计划停机等，后续公司将加快将这些成功经验在各子公司之间复制，打造新型智慧工厂。**绿色化方面**，今年将按时间节点完成超低排放改造和评估监测公示。同时，公司也关注绿色低碳应用前沿领域，探索铁矿的绿色脱碳应用前景。**高端化方面**，公司品种钢销量占比在当前 65%左右的基础上还有进一步提升空间，重点关注以下领域：

**一是汽车用钢。**继续加快合资公司 VAMA 的发展，把握中国新能源汽车发展的市场机遇。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），同时项目还将全价值链的绿色发展资源作为投资决策的关键前置条件，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立周期，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。

**二是硅钢。**硅钢一期一步无取向硅钢 20 万吨已于 2024 年达产并实现满产，并于今年一季度通过新能源汽车头部企业认证，实现了批量供货，助力电磁材料公司生产经营同比向好。2025 年，电磁材料公司将进一步推动产能释放，6 月底，首批高磁感取向硅钢实现首发交付，目前正在加快产品试生产和客户认证相关工作，从前几期的牌号命中率来看，略超管理层预期，第五批、第六批产品中高磁感取向硅钢命中率已经达到 87%。目前在推进两网输配电认证和配电认证等工作，预计配电的认证将更快；2025 年 8 月，第二个 20 万吨无取向硅钢将投产，预计到 2025 年末电磁材料公司将形成 40 万吨无取向硅钢和 10 万吨取向硅钢的生产能力。同时，今年 5 月电磁材料公司引入市场化战略投资者权益性资金 15 亿元，投资者认购非常踊跃，实现接近 2 倍的超募，还通过引入投资者委派董事等机制，倒逼项目提升运营效率。

**三是建筑用长材。**公司建筑用长材主要分布在阳春新钢和华菱涟钢两家子公司。其中华菱涟钢地处湖南省娄底市，主要生产冷热轧薄板，并具备最高年产建筑用长材 300 万吨左右的生产能力，因轧钢生产能力大于前端炼钢生产能力，华菱涟钢将根据订单和盈利情况调节生产，在冷热轧薄板和建筑用长材之间进行生产的柔性切换，目前建筑用长材的产销量已由往年高峰时期月产 20-30 万吨降至月产 3-4 万吨，仅保留对省内重点工程的供货。阳春新钢地处广东省阳江市，具备年产 300 万吨以上的生产能力，其所在广东省属于钢材净流入地区，产品在广东省内具备较好的品牌效应，即使市场环境不乐观的情况下也保持盈利。因华菱湘钢正在加快长材的优转特工作，阳春新钢也逐步会向工业化转型，承接华菱湘钢原较低端客户的工业长材需求，目前阳春新钢工业长材在总产销量中占比 10%左右。

**四是无缝钢管。**华菱衡钢 559 直径的特大口径无缝钢管项目投产后，将成为全球最大的无缝钢管连轧机组。项目具备年产 80 万吨特大口径热轧无缝钢管的生产能力，有利于扩大华菱衡钢产品组距覆盖范围，进一步在油气、新能源输送等下游的高附加值领域建立领先优势。

**4、VAMA 三期具体是如何规划的？拟引进的真空涂镀技术国内有其他钢厂有吗？生产的产品将用于哪些领域？**

回复：目前，VAMA 三期项目计划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，同时在项目规划中引入全价值链绿色发展的实施路径。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。

安赛乐米塔尔在全球布局 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。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 and 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。

**5、小米汽车宣传育苗堂 2200Mpa 的产品，比我们 2000Mpa 产品强度更高，是不是竞争力更强？**

回复：公司了解到近日某新能源主机厂发布了其新车型上 2200 兆帕热成型钢的应用，以及在其发布会后引起的广泛讨论。公司很高兴看到钢铁行业为不断提升车身安全所做出的创新和努力。作为一款新型材料，其性能、应用以及为整车提供的综合价值，需经过系统的验证和广泛的实践进行评估。基于目前公开的信息，我们无法全面判断，因此不便做

出评价。

汽车用钢并非单纯追求强度性能，早前安赛乐米塔尔实验室就已研发出 2500 兆帕强度的产品，但安赛乐米塔尔最新的研究方向也不是单纯提高强度，而是寻求综合解决方案最优，目前 VAMA 的专利产品 Usibor®2000 与 Ductibor®1500 把韧性、延迟开裂和氢脆风险做到了量产验证的平衡点，能够更好地满足整车厂在安全、耐腐蚀性、轻量化以及工艺效率等方面不断提升的需求，是车身安全结构件的首选材料。通过热成形家族第一代、第二代产品与激光拼焊技术的结合，已创新推出一体式门环、H 梁等多个集成化设计方案，更进一步助力车身在安全性能与轻量化设计的持续突破，获得多家领先汽车制造商的认可和广泛应用，市场反馈良好。VAMA 将继续关注行业技术发展，并秉持创新驱动战略，不断以高性能产品与驭简™集成解决方案支持客户应对未来挑战，更好地支持客户和行业的可持续发展。

#### **6、目前品种钢相较于普钢来讲还有多少超额利润？**

回复：2017~2022 年，公司吨钢税前利润维持 300 元/吨左右；2022 年进入钢铁行业下行周期以来，公司吨钢税前利润降至 200 元/吨左右，但高技术含量、高附加值、能满足客户个性化定制需求的品种钢对普钢产品保持 300 元/吨左右的比较利润，该比较盈利相对稳定。另外，2024 年度，公司吨钢利润有所下滑受到短期因素扰动，包括 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，以及所得税费用等影响。目前，影响公司业绩的短期因素已经消除。

#### **7、VAMA 汽车板专利产品如何定价？专利产品的价格趋势？其下游激光拼焊环节是否也受到专利保护？**

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。

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，加速新能源汽车制造领域的迭代升级，助力推动中国汽车制造业可持续发展。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。

### **8、完成超低排放改造增加了多少成本？**

回复：公司按规定的时间表推进实施超低排放改造，超低排放改造成本逐年有所增加，但相较实施超低排放改造更早的钢厂，具备一定的后发投资和成本优势。但目前公司仍然维持吨钢铁水成本在行业内的相对竞争力水平，这也一定程度反映出公司在内部挖潜降耗所取得的积极进展。此外，超低排放改造除增加折旧和设备运行维护成本外，也会带来一些效益。比如实施设备大型化改造，如小焦炉改造大焦炉，在降低污染物排放、实现超低排放标准的同时能有效提高焦炭质量，提升设备利用效率，带来一定的综合降本效益。

### **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

	<p>细分市场竞争优势。</p> <p><b>11、目前市场环境相较于 2016 年是一个什么变化，是否会影响供给侧改革推进？</b></p> <p>回复：并不是说经济不好的时候不宜改革，反而是外部压力越大，企业越需要改革，越有意愿改革，并容易将外部的压力传导到每一位员工。此外，改革和经济增长并不矛盾，去产能、提效率恰恰能够对冲内卷带来的资源浪费，最终对总量形成正向拉动。</p>
附件清单	无
日期	2025 年 7 月 21 日