

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：2025-14

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	易方达基金何进阳、涂程亮、胡致远、刘凯捷
时间	2025 年 8 月 25 日
地点	湖南长沙湘府西路 222 号华菱主楼 601 会议室
接待人员姓名	刘笑非、王音
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司销量下降是减产的要求还是主动减产？下半年的产销量指引？ 回复：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。今年上半年，公司完成钢材销量 1,110 万吨，同比下降 12.6%；若考虑钢材销量中未包含公司在国内直接出售的部分钢坯，上半年公司钢材销量同比下降 10%左右。下半年公司将继续依法合规组织生产，并根据下游订单需求和盈利情况来调整生产节奏，预计全年产销节奏基本匹配。 2、上半年各钢企的销量降幅并不一致？怎么看待钢铁行业减产？ 回复：各钢企根据产业政策要求等自主调整和控制生产节奏，销量变化幅度存在差异是正常情形。从基本面上看，合理管控钢铁行业供给端是必要的。今年初以来，政府多次强调整治内卷式竞争，并提出了“持续实施粗钢产量调控”的方针。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。同时，今年 2 月，工信部发布了《钢铁行业规范条件（2025 年版）》，该 2025 版规范条件类似 2015 版白名单，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分级分类管理，对钢铁企业实施“规范企业”和“引领型规范企业”两级评价。长期看，2025 版规范条件将提供政策抓手，后续有望通过规范条件的分级分类结果实施差异化政策，“有的放矢”、公平公正公开地优化钢铁行业供给，淘汰落后产能，推动行业长期规范运行，将利好整个钢铁行业。

3、公司二季度业绩超预期，同比改善的原因？

回复：公司二季度业绩同比有大幅改善，主要源于三方面：一是二季度，原料价格下行幅度明显超过钢材价格下行幅度，“成本让利”下钢企盈利明显改善；二是去年同期公司业绩仍受到部分短期因素的扰动，如 2024 年初公司处于由精料方针向“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 2024 年二季度部分月份的铁水成本造成一定拖累，但该短期影响因素自 2024 年 5 月起已消除。今年二季度公司内部生产运营情况良好，各基地持续压缩成本费用、提升管理效率，工序成本、采购成本、能源成本等各项成本费用指标完成情况良好，进一步助力利润修复；三是下游高端品种钢领域竞争格局稳定，公司持续巩固细分市场竞争优势，品种钢占比持续提升，盈利及市场份额表现稳健。

4、重要下游需求和订单情况？三季度盈利是否能够维持？

回复：从需求端看，每年三季度为传统淡季，特别是对于薄板系列的产品，其下游的家电、门业、工程机械等领域需求环比二季度有所下滑；VAMA 汽车板 8 月则环比前两个月有一定改善，同时二期新钢种与集成化零部件产品和解决方案的开发、认证和小批量供货同步加速；宽厚板下游应用领域广，且造船、压力容器等领域景气程度维持在较好水平；无缝钢管需求保持相对平稳。从原燃料端看，7、8 月铁水产量仍处于较高水平，原燃料价格维持上涨态势，特别是炼焦煤 8 月价格涨幅明显高于钢价涨幅，钢企成本端承压，三季度行业盈利或环比收窄。

公司将继续保持战略定力，深耕下游细分市场高端用钢领域，跟随需求变化持续推进品种结构转型升级，预计公司业绩表现与行业趋势保持一致并维持行业相对竞争优势。

5、公司在硅钢项目上投入较大，硅钢项目目前运营情况如何？今年能否扭亏？当前项目亏损是市场因素更多还是产能利用率不足因素更多？

回复：**无取向硅钢方面**，去年投产的无取向硅钢第一条 20 万吨生产线已于 2024 年四季度基本完成家电龙头企业和新能源汽车龙头企业等核心客户的认证工作；2025 年 1 月起正式向新能源汽车客户批量供应高牌号无取向硅钢产品，并在下游新能源汽车客户认证上持续取得积极进展。上半年订单饱和，已出现部分工业电机客户排产缺口，预计待 8 月第二条 20 万吨无取向硅钢产线投产后方可满足该部分客户需求。整体运行水平较好。**取向硅钢方面**，首条年产 10 万吨产线已于 2025 年 4 月全线贯通并开始热负荷调试，目前品种开发和下游用户认证进展顺利，高牌号命中率超出预期，作为新产线表现优异。**盈利方面**，硅钢子公司 2025 上半年仍为亏损，主要是项目仍处于产量爬坡期，达产达效尚需时间，但同比 2024 上半年已大幅减亏，预计全年有望实现同比大幅减亏或扭亏。

6、VAMA 一期、二期是否已满产？VAMA 专利产品和热轧基板的定价机制？VAMA 发展前景展望？

回复：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，汽车板合资公司 VAMA 一期、二期已基本满产，总销量基本稳定在 160 万吨左右。

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；该基价的确定受到行业供需、细分市场竞争格局以及与下游客户长期合作关系等因素的影响。2024 下半年钢铁行业持续深度调整，2024 年 8 月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，因此在 2024 年底确定 2025 上半年专利产品基价时有所下调，2025 下半年专利产品基价则保持稳定。VAMA 原料端系采购华菱涟钢热轧基板，按月度定价和结算，参照热轧普板的基价并根据后端加工工序等进行加价。2025 上半年，原料价格下行幅度明显超过钢材价格下行幅度，娄底区域华菱涟钢和 VAMA 归属于母公司的整体业绩同比改善。

今年年初，中外双方股东就 VAMA 未来发展问题进行了探讨和部署并签署《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；第二，推动 VAMA 三期建设。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以满足下游汽车制造商

	对打造全面净零碳供应链的可持续发展要求，湖南省或将在绿电项目资源和绿电直供等方面提供支持。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，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。
附件清单	无
日期	2025 年 8 月 26 日