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：2026-06

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	光大证券戴默，民生证券范钧，长江金属吕士诚，广发证券陈琪玮，东吴证券米宇，信泰人寿林相宜，天弘基金陈禹光，职业投资者梅崟玺、石亮
时间	2026 年 10月 30 日
地点	湖南长沙湘府西路222号华菱主楼602会议室
接待人员姓名	王音、何文杰
投资者关系活动主要内容介绍	**一、公司介绍 2026 年前三季度经营情况** 2026 年前三季度，钢铁行业持续深度调整，结构性供需矛盾依然突出。根据国家统计局发布的数据，2026 年 1-9 月黑色金属冶炼和压延加工业利润总额 243.4 亿元，同比下降 73.3%，其中第三季度亏损 74.3 亿元，而 2025 年第三季度为盈利 510.6 亿元。 报告期，公司实现营业收入 920.06 亿元，实现利润总额 12.99 亿元，实现归属于上市公司股东的净利润 2.50 亿元。面对行业严峻经营环境，公司积极应对市场挑战，扎实推进各项降本增效措施，持续深化“五化”转型，多措并举夯实生产经营基础，主要开展了以下几方面的工作。 **一是持续推进产品高端化**。宽厚板领域，华菱湘钢继续在造船、海工、工程机械、压力容器等领域保持领先优势，获得CCS船级社钢板产品检验数字化应用认可证书和完成超高强船板认证；薄板领域，华菱涟钢高性能无取向硅钢完成开发、某高端冷轧耐蚀钢完成首单交付；VAMA专利产品保持在热成型钢领域的差异化竞争优势，在冷成型领域也取得突破，获得某合资车企新车型冷成型钢板100%定点份额；无缝钢管领域，华菱衡钢取得某大客户供应链体系高端耐蚀钢订单，实现超级13Cr管材批量供应，成功开发厚壁X65QO低碳海底管线钢；工业线棒材领域，完成高合金圆钢及6.5mm盘条试制，齿轮钢、发动机曲轴用钢

	在重要客户试用合格。 **二是持续深化极致对标**。工序成本方面，公司9项主要经济技术指标排名同比进步，8项优于行业平均，主体产线保持精益稳定运行；能源成本方面，公司1-9月自发电量合计75.65亿kW·h，月度日均发电量2,770万kW·h，继续保持高水平；采购成本方面，采购成本对比行业平均持续进步，通过动态优化配煤配矿结构、资源渠道、物流路径等降低主要原燃料采购成本约1.6亿元；财务成本方面，报告期末公司资产负债率为57.94%，财务费用稳定控制在较低水平，财务状况保持稳健。 **三是持续推进智能化、绿色化、国际化转型升级**。智能化方面，公司以数智化转型升级为引领，推动5G、大数据、人工智能等新一代信息技术与生产经营管理深度融合，今年累计落地近40个人工智能应用场景，盘古大模型统一布局推进，已累计开展百余项人工智能+场景的研发应用，华菱涟钢获评工信部2026年度卓越级智能工厂；绿色化方面，华菱湘钢、华菱涟钢多个工序和炉机通过中钢协“双碳最佳实践能效标杆示范工序和设备”现场验收并公示，新增轴承钢、弹簧扁钢等7款产品完成碳足迹证书；国际化方面，公司加大高端钢材产品出口，1-9月钢材出口销量同比小幅增长，助力公司构建更加多元稳定的市场格局。 展望未来，公司将继续加大力度推动“高端化、绿色化、智能化、精益化、国际化”五位一体的发展战略，抓好安全生产、高端创新、转型升级、降本增效、深化改革等各项工作，努力加快将华菱钢铁打造成为世界一流钢铁企业。 **二、开展投资者交流问答** 在互动交流环节，公司对投资者和行业分析师关注的问题进行了回复，具体如下： **1.请问公司能否介绍一下VAMA三期项目的进展情况？是否分期建设？汽车行业需求和VAMA业绩如何展望？** 回复：目前，VAMA三期项目正在有序推进，股东双方已于今年上半年完成项目一揽子协议签约，正在按时间节奏加快推进双方股东决策流程。该项目涉及固定资产投资等重大事项，需严格按照公司章程和内部制度进行充分论证，以确保决策的科学性和合理性。三期项目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），JVD涂镀钢兼具超薄涂层、高耐蚀和零氢脆等特性，有助于VAMA拓展、丰富产品矩阵，进一步优化高附加值产品结构，巩固其在国内高端汽车用钢市场的竞争优势。项目具体投资方案、实施安排请以公司届时

	发布的相关公告为准。 2025年以来，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》，加快新钢种引入，包括备受瞩目的Ductibor1500和Fortiform系列，助力VAMA进一步拓展、丰富产品矩阵，巩固国内高端汽车用钢市场的竞争优势，目前，生产工艺调试、产品质量检测、试生产和新产品销售等工作有序推进。第三季度，VAMA在冷成型领域取得突破，获得某合资车企新车型冷成型钢板100%定点份额。 今年国内汽车行业处于深度调整阶段，市场竞争加剧。根据乘联会数据，2026年1-9月国内乘用车零售同比下降21.7%。受汽车终端需求走弱、行业同质化竞争加剧等因素影响，VAMA经营业绩同比有所下滑。四季度行业传统旺季效应偏弱，年末订单修复存在一定的不确定性。下一步，VAMA将坚持差异化引领，持续通过新品导入、市场开拓、降本增效等措施，不断提升经营韧性与盈利能力。 **2.请问国家对行业产能产量最新政策情况怎么样？三季度公司产销量如何，对全年产销量展望？** 回复：目前国家对钢铁行业实施产能产量双控的产业政策，叠加今年4月工信部下发的《钢铁行业产能置换实施办法》等政策约束，供给端减量提质导向明确。公司坚持以销定产，依法合规、按需组织生产，紧跟订单及市场变化动态排产。2026上半年，公司销售钢材1,140万吨。全年产销量情况，请以公司年度报告为准。 **3.公司第三季度单季所得税率偏高，是什么原因？是否有前期补税或其他非正常涉税因素？** 回复：公司所得税按各法人主体单独核算、按期汇算清缴。第三季度，合并报表口径的单季有效税率受内部盈利结构影响，个别子公司阶段性亏损使得合并层面有效税率出现阶段性波动，属于正常会计现象。第三季度公司各主体适用所得税法定税率未发生变化，不存在补税、滞纳金等非正常涉税因素影响。 **4.请问公司硅钢子公司运营情况如何？新的取向硅钢生产线预计什么时候能投产？硅钢子公司整体什么时候能够达产达效？公司对硅钢未来需求的判断？** 回复：今年以来，国内硅钢行业面临新增产能持续释放、市场竞争

	趋于激烈等挑战，行业呈现结构性分化格局。硅钢子公司冷轧硅钢项目一期一步和二期一步已投运，已形成年产40万吨无取向硅钢成品和10万吨取向硅钢成品的生产能力。第三季度，硅钢子公司生产节奏保持平稳，多条产线产量刷新历史记录，内部工序成本持续降低，取向硅钢生产线实现满产运行。同时，硅钢子公司积极有序推进下游客户认证与市场开拓，目前合作客户超过70余家，覆盖新能源汽车、家电、电机和变压器等多个行业的主流客户。 公司将硅钢作为实施品种高端化战略的发力方向之一，后续将通过持续优化生产工艺、提升品种结构、拓展下游优质客户、推进全流程工序降本增效等多举措，积极推进硅钢子公司实现达产达效。目前硅钢子公司二期二步取向单元正在稳步推进中，已完成各主产线的定标和详细设计审查，并启动土建施工，预计明年将新增年产10万吨取向硅钢成品的生产能力。 从硅钢下游市场需求来看，全球电气化和智能化快速发展形成的电力需求和电驱动需求，将为核心材料“硅钢”带来中长期的高需求市场空间。尽管行业整体存在产能扩张带来的竞争压力，但高端硅钢的核心需求仍将持续释放，公司将积极把握产业发展机遇期，不断提升硅钢品牌影响力，推动硅钢业务综合实力再上新台阶。 **5.公司报告期业绩下滑的主要原因是什么？分子公司的业绩情况？衡钢出口订单表现如何？四季度业绩如何展望？** 回复：2026年前三季度，钢铁行业持续深度调整，结构性供需矛盾依然突出。尤其是第三季度，由于行业需求整体缺乏支撑，钢材价格低位震荡，而炼焦煤和焦炭价格连续多轮上涨，原燃料价格高位运行与钢价表现形成“剪刀差”，盈利空间受到显著挤压。根据Wind和钢之家统计数据，第三季度钢材综合价格指数同比下跌1.57%，炼焦煤价格指数受国内煤矿安全强监管等因素影响同比上涨52.10%。根据国家统计局数据，2026年1-9月黑色金属冶炼和压延加工业利润总额243.4亿元，同比下降73.3%。其中第三季度单季亏损74.3亿元，而2025年第三季度为盈利510.6亿元。同时，湖南区域需求和钢价表现偏弱也对公司盈利表现形成拖累。在此背景下，虽然公司持续加大内部挖潜力度，通过工序降本、费用管控实现了一定的内部增利，但供销两端减利导致公司业绩同比下滑。前三季度，公司各子公司业绩整体趋势一致，但受品种结构、下游细分市场景气度影响，实际业绩表现存在一定分化，子公司业绩数据将在年度报告中披露。华菱衡钢产品出口占比较高，且出口主要面向

	中东区域。今年以来，受中东地缘冲突、物流成本上涨等因素影响，华菱衡钢海外订单交付的仓储物流等成本明显增加，订单盈利不及预期。若后续中东地缘局势缓和、海外物流通关及运输条件改善，无缝钢管出口盈利有望得到修复。 当前钢铁行业供需矛盾仍然突出，随着煤炭保供政策的推进，煤炭产量有所修复，前期涨幅较大的炼焦煤、焦炭价格高位有所回落，但四季度钢铁行业进入季节性需求淡季，钢企生产经营仍面临较大不确定性。公司将继续抓实降本增效，深化销研产协同，积极抢抓高端制造领域订单，推动生产经营平稳运行。关于公司四季度经营情况，请关注公司后续发布的公告。 **6.当前钢铁行业下游需求和订单情况？** 回复：当前钢铁行业供强需弱矛盾依然突出，钢材需求呈现总量偏弱、结构性分化的特征。分领域看，造船行业景气度维持高位，船用钢板、海工用钢需求支撑较强；在“十五五”六张网建设推进背景下，管线钢及管网配套钢材具备中长期政策和项目落地预期，订单释放节奏取决于项目审批及开工进度；工程机械出口高增形成主要支撑，国内下半年内销边际走弱，内外需分化凸显；汽车行业总量承压、内需走弱，新能源汽车及整车出口形成一定对冲，轻量化、高端汽车用钢中长期具备结构性机遇；工业线棒材下游基建、桥梁、风电等领域受资金及项目落地节奏制约，开工偏弱、承压较明显；无缝钢管需求结构性分化，高端油套管依托相对稳健的能源价格及订单，需求与价格韧性优于普通无缝钢管。公司将密切跟踪各下游行业需求及订单变化，持续优化品种与客户结构。 **7.公司近年关注提升分红比例，并且在业绩下滑时实施了回购注销，今年会继续提升分红比例或实施回购吗？** 回复：近年来，公司通过逐年提升现金分红比例、推动大股东增持、实施股份回购等多项措施加强股东回报。未来，公司将在兼顾稳健经营与可持续发展的前提下，统筹制定稳定合理的分红政策，积极回应投资者关切和加强股东回报。
附件清单	无
日期	2026年11月3日