

证券代码：600019

证券简称：宝钢股份

宝山钢铁股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与人员姓名	通过多个平台直播发布，面向全市场
时间	4月30日（周二）下午 15:00-17:40
地点	上海证券交易所上证路演中心 (网址： https://roadshow.sseinfo.com/) 全景投资者关系互动平台 (中文网址： https://rs.p5w.net/html/141577.shtml 英文网址： https://rs.p5w.net/html/141578.shtml) 万得 3C 会议 (网址： https://3c.wind.com.cn/l/Ciqs?shareUserSign=HFs) 东方财富 (网址： https://roadshow.eastmoney.com/)

	luyan/4430806)
上市公司接待 人员姓名	<p>董事长：邹继新</p> <p>董事、总经理：吴小弟</p> <p>独立董事：陈力</p> <p>副总经理：吴军</p> <p>副总经理、财务总监、董事会秘书：王娟</p> <p>汽车板技术服务首席工程师：鲍平</p>
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>4月27日，宝钢股份发布了2023年度暨2024年一季度业绩，并在4月30日召开中英双语直播业绩说明会。董事长邹继新，董事、总经理吴小弟，独立董事陈力，副总经理吴军，副总经理、财务总监、董事会秘书王娟，汽车板技术服务首席工程师鲍平出席会议。</p> <p>面对2023年严峻的外部形势，宝钢股份全体员工通过不懈努力，实现利润总额150.9亿元，保持国内行业第一。2024年一季度，在行业亏损面过半的不利局面下，公司实现利润总额27.9亿元，继续保持国内行业第一。</p> <p>会上，董事长邹继新深度解读了2023年度经营业绩，研判行业趋势，并介绍了2024年工作重点，公司将进一步强化在弱周期下的盈利稳定性，通过内部变革继续激发活力，并积极布局新质生产力，积蓄发展新动能，</p>

向着世界一流企业的目标稳步前行。

首席工程师鲍平就“宝钢新能源汽车综合解决方案”展开精彩分享，紧贴国内汽车产业的蓬勃发展趋势，详细介绍了宝钢股份专为新能源汽车量身定制的全方位解决方案，同时展示了公司在汽车钢板领域绿色低碳转型的最新成绩与未来蓝图。

互动交流环节，公司管理层与现场参会者围绕国际化战略、技术创新引领、人工智能应用、成本效率优化等多个话题展开了深入讨论，现场气氛活跃。会议实现了信息的充分交流，向资本市场深入传递了公司的投资价值。

问答精华如下：

问题一：近年来，出口业务在公司业绩中所占比重显著上升，请问能否详细介绍当前出口产品的结构分布？另外，针对美国近期将对中国钢材产品关税提升至三倍的举措，公司如何看待其潜在影响？是否有意向进一步加强与中东等地的合作关系？

作为国际化战略的一部分，宝钢股份出口产量占总产量约 10%，以服务全球客户需求。2022 年，我们的出口量达到了 584 万吨的历史高位。

出口区域方面，亚洲市场占总量的三分之二，东南亚尤

为突出；剩余三分之一则分布在南美洲、欧洲和非洲等地。产品类别上，热轧和普冷产品构成了出口的主体，这与一带一路区域的消费需求相匹配。某些高附加值产品，出口量占其产量的比例可高达 50%，一般也在 20%-30%之间，这反映了我们在国际市场上对于高端客户特定需求的满足。

关于美国关税，过去几年美国已有多次关税调整动作，宝钢对美出口量本来就维持在较低水平，主要涉及美国本土无法生产的特定品种，因此，该政策调整预计不会对公司的钢材出口产生直接影响。未来，我们将遵循既定战略，加强对南美洲、北非、中东及中亚等需求增长区域的布局与合作，以应对市场变化并促进业务的多元化发展。

问题二：在钢铁行业经历下行周期时，公司通过有效成本控制措施成功抵御了行业压力。市场普遍担忧成本压缩存在极限，想了解 2024 年公司是否还能发掘新的降本空间？同时，降本措施是否会以牺牲产品质量为代价？

成本控制与效率提升始终是企业管理的核心议题，宝钢股份秉持“所有成本均可降低”的原则，近年来在对抗行业低谷期发挥了积极作用，并显著提升了公司的经营

绩效。我们充分理解外界对于持续降本可能触及底线的担忧，并在每年规划降本增效工作时都予以高度关注，力求避免负面影响。

降本工作包含多个层次，初期我们侧重于生产线内部的自主降本，如减少停机时间、提升效率等。随后，我们意识到需从更广阔的视角出发，推进跨部门、跨生产线的协同降本，比如优化物流流程、减少能耗损失等，开启了降本增效的新篇章。随着“一公司多基地”管理模式的深化，我们发现了更多降本机会。通过各生产基地的专业化分工，减少产品种类切换频率，系统性降低了制造成本。同时，实施近地化供应策略，缩短物流距离，如南方用户由湛江基地供应，华中地区则由青山基地服务，进一步节省成本。虽然多基地管理增加了复杂性，但良好的规划与顶层设计将有效促进成本下降，该领域尚有广阔探索空间。

关于降本与质量的关系，宝钢坚决维护质量标准，不允许降本措施损害产品质量。质量是宝钢的品牌基石，我们坚持“以客户为中心”，确保质量生命线的稳固。实际上，通过提升质量，就能减少损失，两者是同向而非矛盾的，不仅能够保护品牌声誉，同时也是接下来降本的关键方向。

未来，降本将更加依赖技术创新与方法革新。正如我们去年启动的“成分再设计、工艺再优化、质量再提升、使用再精进”四项行动，旨在利用技术进步和大数据分析，深入挖掘降本空间，确保在不影响产品质量的前提下，实现成本效益的最大化。

问题三：关于公司计划增加在中东地区的投资，考虑到国际政治局势、市场动态以及当地投资政策的不确定性，这些都可能带来较大的风险。请问如何应对公司在海外投资中的风险？

海外投资确实伴随着多样化的风险，这些风险大致可分为商业风险和非商业风险两大类，其中东道国的营商环境、政治体制、法治环境、自然条件及其地缘政治是评估与决策的核心要素。营商环境不仅涉及国内环境，还包括国际层面，而法治的健全性则是衡量投资环境优劣的最关键指标，它涵盖法律体系的完整性、稳定性及可预见性，以及对契约精神的尊重。

针对在中东地区投资可能遇到的商业风险，主要包括市场准入风险、准入领域限制、合规风险、运营管理风险、文化差异风险、自然环境风险、经济发展风险、工程技术风险等方面。此外，还需考虑外部营商环境中的单边制裁风险及东道国政局稳定性、外汇管制、财产征

用等非商业风险。

为有效保护海外投资利益，可以采取以下策略：

一是详尽尽职调查：全面评估东道国投资环境，包括经济政策、法规要求等。

二是法律制度审查：确认东道国商法体系的完善性，特别是财产法、合同法、公司法的健全。

三是国际公约考量：考察东道国是否签署国际投资保护条约，以及中国的关系。

四是合同条款严谨：通过合同明确各方权利义务，设定合理的退出机制及不可抗力、违约责任条款。

五是反垄断合规：遵守目标司法管辖区的反垄断法规，必要时进行申报。

六是选择合适法律适用：在合同中明确适用国际仲裁，优选中立第三方国家法律，以规避司法风险。

七是争议解决机制：推荐采用国际仲裁机构如 ICC、DIAC 或 SIAC 解决争议。

八是投资保险保障：鼓励购买海外投资保险，如通过中国出口信用保险公司（中信保）投保，覆盖战争、汇兑及征收风险，以减轻非商业风险带来的潜在损失。

以上措施的综合运用，旨在为公司海外投资提供全面且有效的保护。

问题四：宝钢股份在技术领先方面一直保持着行业优势，成为差异化竞争的关键。近年来，随着房地产市场的下行趋势，长材生产商转向板材市场，同时中低端板材企业也正向中高端转型，高附加值产品领域的竞争愈发激烈。请问公司如何看待汽车板、取向硅钢等高端产品竞争加剧的现状？未来，宝钢股份将如何持续保持技术领先地位？

当前，钢铁行业的下游市场需求正在经历结构性调整，尤其是房地产市场的疲软促使部分长材企业转向板材生产。同时，产业升级促使众多中低端产品供应商寻求向高端转型，这对宝钢股份原有的差异化竞争提出了更大挑战。我们认识到这一竞争格局的变化是市场规律的体现，对此高度重视，并已在战略层面做出了周密部署。在应对策略上，我们不仅制定了重塑汽车板竞争力的具体行动计划，捍卫硅钢行业引领地位的举措，还积极推进第三大战略产业的发展，并对同质化产品进行创新转型，以保持和提升市场竞争力。结合国家高质量发展战略的背景，制造业正向高端化、绿色化、智能化方向发展，对高端材料的需求日益增长，这恰好与宝钢股份长期以来坚持的高附加值、高技术含量差异化路线相契合，为我们提供了广阔的发展空间。

为保持技术领先，我们采取了以下几项关键措施：

1. 前瞻性的研发布局：持续推动面向未来的技术研发布局，借鉴以往成功的经验，如汽车钢和硅钢技术的十年磨一剑，我们将研发分为 1.0（1-3 年内见效）、2.0（3-5 年内创造价值）、3.0（5-10 年后引领市场）三个阶段，确保公司未来的竞争力从当下开始培育。

2. 增加研发投入：维持高水平的研发资金投入，过去几年已显著提升研发投入比例，未来也将继续保持，特别是在基础研究和应用技术研究方面，通过成立技术研究及应用研究中心，聚焦原创性和引领性技术的开发。

3. 机制创新与激励：遵循“有利于研发推进、有利于研发人员积极性”的原则，制定激励政策，确保研发人员的价值贡献得到合理回报，激活团队的创新活力。

4. 人才高地建设：加强高层次人才引进和青年骨干的培养，包括海外人才的吸纳，构建强有力的人才支撑体系。

5. 开放式创新生态：与国内外顶尖高校、研究机构建立广泛合作，如与上海交通大学共建未来钢铁研究中心、在海外设立研发中心等，形成强大的创新网络，通过与行业内外的领先者合作，共同推动技术进步。

通过这些措施，我们有信心在激烈的市场竞争中保持并加强我们的技术领先地位，为公司的可持续发展奠定坚实基础。谢谢！

问题五：董事长在发言中提到 2024 年将是宝钢的 AI 元年，我想请教一下，AI 赋能与先前推行的数字化智慧制造有何不同？公司在具体推进 AI 战略上会有哪些新的措施？

我们将 2024 年定义为宝钢的 AI 元年，首先是为了响应二十大报告中提出的制造业高端化、智能化、绿色化发展要求，以及推进新型工业化建设和新质生产力发展。其次，基于近年来人工智能技术的迅猛发展和宝钢股份大数据平台五年来的建设成果，加之宝钢股份“做未来钢铁的引领者，做高质量发展的示范者”的使命，AI 技术的推进显得尤为重要，因为未来钢铁将与低碳、智能化紧密相连。

与之前的智慧制造相比，AI 赋能有着本质的区别。智慧制造项目自 2015 年起实施，至今已有九年，主要侧重于硬件层面的自动化和无人化。而 AI 赋能则是基于当前的算力、数据、算法和大模型，推动钢铁行业全流程智能化的再次升级，它更加注重软件层面的优化和智能化决策能力的提升。

关于具体推进措施，我们从以下几个方面入手：

1. 算力中心建设：与华为合作的一期算力中心已初步建成，未来三年内，我们计划将其规模扩展至千卡以上，算力达到 500 个 Pflops，以支持 AI 应用的计算需求，实现云端与端侧算力的平衡。

2. 模型底座构建：不仅要建立钢铁行业的视觉大模型和预测大模型，还将结合小模型和机器学习，提升检测和预测的效率与准确度。计划在年内布局超 100 个场景模型应用，并在未来三年内扩展至 1000 个模型，同时为行业贡献至少 10 个大模型，推动行业智能化水平的整体提升。

3. 人才队伍建设：与华为签订员工培训协议，分阶段对高管、中层管理和技术人员进行 AI 相关培训，目标是培养 1000 名懂 AI 业务的数智工程师、100 名算法专家以及 10 名人工智能顶层架构设计专家，以人员素质的提升作为 AI 转型的基石。

4. 组织结构调整：重组并强化数据 AI 部门，承担 AI 战略规划、平台管理、数据运营等职责，汇聚更多 AI 与计算机领域专业人才，以加强组织质量，集中力量推动 AI 战略的实施。

5. 数据治理强化：尽管宝钢大数据平台已运行五年并

取得一定成效，我们仍将持续加强数据治理工作，确保数据的完整性和高质量，这是成功实施 AI 战略的前提。

总之，宝钢股份将全力以赴推进 AI 战略，不仅将此视为塑造公司新核心竞争力的关键，也要为行业智能化升级贡献力量。我们坚信，凭借现有的基础和持续的努力，宝钢在 AI 领域将取得显著成就。

问题六：一季度钢价下滑给全行业带来了巨大压力，但宝钢展现出良好的业绩弹性。请问，在这样的背景下，中长期锁单对于一季度的业绩贡献程度如何？目前锁单的规模大概是多少？

锁单作为一种市场策略，既能在市场向好时保护用户利益，也能在市场下行时为钢厂提供缓冲。对于维持长期合作关系而言，增加透明度，参考如矿石、煤炭等原料指数来评估市场波动，对双方均有益处。

一季度市场环境不佳，所幸我们有一定比例的中长期锁单，占总销量的 20%左右，对于维持公司的产销平衡起到了积极作用，同时也帮助用户减少了对未来市场不确定性的担忧，稳定了他们的采购计划。

展望未来，宝钢将继续致力于与客户的长期合作，我们鼓励并欢迎更多用户通过灵活的定价机制或长期合作协

议，共同追求供需关系的长期稳定。我们的目标是拓展与客户的年度合作框架，以实现更为稳定的长期供应关系，这不仅有助于缓解市场波动的影响，也是我们持续提升业绩韧性的重要途径。

问题七：铝合金一体压铸技术正逐渐受到众多汽车制造商的青睐，请问从材料和技术创新的角度看，铝材及一体化压铸技术对汽车材料的未来趋势将产生怎样的影响？

过去二十年间，钢材与铝材在汽车材料领域的竞争未曾停止。起初，部分车型几乎完全采用铝材，尤其在电动汽车中，铝材使用比例高达 90% 以上。然而随着时间的验证，这些车型的材料构成逐渐转变为一半以上使用钢材，另一半使用铝合金。这是因为从经济性、安全性及汽车生命周期等多维度考量，钢材在车身材料中的核心地位难以撼动。

一体化压铸技术自面世以来已有五六年时间，目前在中国电动汽车市场中应用较为广泛。该技术主要采用免热处理铝合金（若热处理则成本过高竞争力受限）。我们密切关注一体化压铸技术的发展，并与用户通过联合实验室合作，共同探讨该技术的未来走向及其对现有生产模式的潜在影响。经分析，一体化压铸技术的优势体现

在减少零件数量、降低设备投资、提高生产效率和整车刚性等方面，尤其是在年产量超过 10 万辆的车型上显现成本效益。然而，它也存在成品率低、工艺和模具要求极高等缺点，而且铝合金一体化压铸的强度通常限于 300 兆帕左右，在碰撞安全、保险费用及维修成本方面处于劣势。此外铝材的碳排放强度也远高于钢材，在未来双碳背景下也是需要面对的问题。

所以，考虑到成本、安全、碳排放等因素，我们认为在电动车车身材料领域，未来将是钢与铝、镁、碳纤维等材料的综合应用，特别是在电池包方面，钢铁因其成本效益和高强度，需求将持续增长，一定程度上抵消了铝合金一体化压铸对钢材需求的减少。

一体化压铸技术对钢铁行业确有影响，但并非颠覆性冲击，反而激励了钢铁行业在成本、经济性等方面的竞争。面对这一挑战，宝钢股份正在探索钢的一体化热冲压解决方案，如 BCB EV Pro 技术的应用，它们在经济性和安全性上表现优异，能够满足用户需求。我们始终保持对新技术的跟踪、研究和参与，无论是钢材还是非钢材技术，以期发掘更优解决方案，推动钢铁材料的创新与发展，确保钢铁在汽车行业的持续繁荣。谢谢！

问题八：请问西芒杜项目的最新进展如何？预计 2026

年投产后，将为宝武集团和宝钢股份带来哪些经营上的优势？

目前钢铁行业面临亏损，而铁矿石供应商却收益颇丰，产业链利润分配并不合理。2023年至2026年间，全球铁矿石供应预计将增加2.5亿至3亿吨，主要增量来源于非洲，其中就包括备受瞩目的西芒杜项目。西芒杜位于几内亚，拥有四个矿区。目前，该项目的基础设施建设如铁路、码头和港口等正加速推进，矿山开发也在有序进行，预计将于2025年底投产，全面达产则可能在2026年或之后，届时年矿石供应量可达1.2亿吨。西芒杜及其他新矿山的投产将显著增加铁矿石供给，有望改变全球铁矿石供需格局，我们期待铁矿石价格能因此回归理性水平。

对于宝钢股份而言，西芒杜项目的意义体现在几个方面：

1. 资源保障：宝武集团在西芒杜项目中持有较高股权，这将极大增强宝钢股份的资源供应保障能力。
2. 绿色低碳：高品质铁矿石是氢基竖炉生产的关键，西芒杜项目提供的高品位矿石将促进我们向绿色低碳生产模式过渡，缓解高品位矿石资源的稀缺性问题。
3. 国际化战略：西芒杜项目地处西非，靠近中东，便

	<p>于利用中东的能源成本优势，将矿石加工成还原铁，进而推动全球绿色低碳发展。许多国际同行及铁矿石供应商已在中东布局，西芒杜的地理位置优势将进一步促进宝武集团及宝钢股份的国际化进程，特别是在中东地区的布局，为我们的国际化战略增添动力。</p> <p>西芒杜项目的推进不仅将增强宝武集团及宝钢股份的资源获取能力，还将助力我们的绿色低碳转型，并推动企业的国际化战略实施。</p>
附件清单	无
日期	2024年4月30日