

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：2024-002

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	8月29日（周四）下午 14:00-15:30
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/143753.shtml 英文网址： https://rs.p5w.net/html/143754.shtml) ; 万得3C会议 (网址： https://3c.wind.com.cn/l/Ctes?shareUserSign=HFs) ; 东方财富 (网址：

	https://roadshow.eastmoney.com/luyan/4505040)
上市公司接待 人员姓名	董事长：邹继新 董事、总经理：吴小弟 独立董事：白彦春 副总经理：胡宏 副总经理、财务总监、董事会秘书：王娟
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>8月29日，宝钢股份召开2024年中期业绩直播说明会。董事长邹继新，董事、总经理吴小弟，独立董事白彦春，副总经理胡宏，副总经理、财务总监、董事会秘书王娟出席会议。董事长邹继新在会上作了发布报告，对2024年上半年经营业绩进行全面解读，研判行业趋势，并介绍下半年重点工作。</p> <p>2024年上半年，宝钢股份通过全体员工的共同努力，克服外界不利因素，较好地完成了各项生产经营任务，二季度实现利润总额34.4亿元，环比增长23.5%，上半年实现利润总额62.3亿元，经营业绩保持国内行业第一。</p> <p>下半年，公司将深入推进“四化”发展方向，保持行业技术引领能力，深化产销研一体化实体化，聚焦产品盈利能力提升、购销协同、制造能力提升、铁水成本优化等方面开展各项经营改善工作，同时聚焦规划引领、数</p>

数字化转型、绿色低碳发展、国际化战略等夯实穿越周期能力，确保公司经营业绩保持国内行业第一。互动环节，公司管理层和参会投资者就行业形势、下游需求、海外事业、产品出口等话题进行了深入交流，气氛热烈，得到参会者一致的好评。问答精华整理如下：

问题一：在当前钢铁行业的弱周期阶段，对于宝钢来说，这是否是一个较好的整合时机？市场普遍关心的是，公司在扩张产能的同时，是否具备足够的资源以确保新增产能能达到与现有资产相同的质量水平？

当前行业处于弱周期，确实是企业并购重组的机会，然而也伴随着一定的风险。宝钢股份在考虑联合重组时，注重的是做强做优，而非单纯追求规模扩张。我们强调标的的选择，即重组对象需要符合公司的长期发展规划，比如重组对象需具备特定的区位优势，如沿海沿江位置，便于物流；或靠近主要市场区域，如华南和华东市场等；或产品线与宝钢股份形成互补或具有高度协同效应。

为确保重组的成功，使新加入企业的资产质量能够达到现有水平，我们要发挥好以下几方面的优势：

(1) 公司拥有成熟的多基地管理模式，在管理、技术和人力资源整合方面积累了丰富经验。通过设立工序

部、事业部及五大中心（采购、营销、研发、运行、经营），我们实现了资源共享和高效协同。

（2）公司在信息化建设方面处于行业领先地位，通过覆盖各基地的信息系统，我们能够有效管理和优化业务流程。此外，我们正积极推进数字化转型，利用人工智能等先进技术进一步提升效率。

（3）宝钢文化中的诚信、协同，体系化管理以及强大的执行力是我们的重要竞争力，这些特质将在任何联合重组项目中发挥重要作用，确保整合项目的顺利实施。

总之，宝钢股份在联合重组方面的策略是审慎而明确的，旨在通过有效的资源配置和管理体系，确保每一次并购整合都能为公司带来增值。

问题二：作为宝钢的核心战略产品之一，电工钢产业近年来经历了显著的变化，包括产品供给、价格波动以及国家行业标准的更新。请问管理层如何看待未来电工钢市场的竞争态势、价格走向及盈利能力？

电工钢是宝钢股份的战略重点之一。去年以来，该行业在供给端经历了一些变化，整体呈现增长趋势，但增长速度有所放缓。取向硅钢供给去年同比增长超过20%，今年上半年增速降至约5%；无取向硅钢则保持

较为稳定的 6%左右的增速。

从需求端看，取向硅钢保持增长，主要受益于电网招投标的增长、新能源建设带来的特高压线路建设和储能市场的发展；新能源汽车的增长以及充电桩设施的扩建也为取向硅钢带来了增量市场；AI 算力的增长同样增加了对电力支持的需求，进而促进取向硅钢的应用。无取向硅钢方面，家电市场的以旧换新政策和新能源汽车的快速增长带来需求增长，低空经济的发展也推动了对薄规格无取向硅钢的需求，尤其是 0.1mm 规格产品目前较为短缺，工业电机能效标准的提高同样增加了对高端无取向硅钢的需求。

在当前市场环境下，公司在硅钢领域的竞争力将取决于产品结构、制造水平、服务能力和研发能力。制造水平越高，高端产品的成材率越高，成本效益越明显；提升服务能力，使产品更好地满足客户需求，也是关键因素之一；持续的研发创新能力同样是维持竞争优势不可或缺的部分。

宝钢股份对未来电工钢市场持乐观态度，并相信凭借公司在产品结构、制造水平、服务能力和研发创新等方面的优势，将继续在这一领域保持领先地位。

问题三：在当前钢铁行业的寒冬期，未来战略路径的选

择至关重要。白董您作为独立董事，能否从外部视角为宝钢股份的战略规划提出一些建议？

在宝钢担任独立董事六年的时间里，我对宝钢有了深入的理解。从外部角度来看待宝钢，我认为宝钢最大的特点是执行力极强，追求卓越，无论是国内还是国际上，宝钢都力求成为行业最优。宝钢的开放式决策、市场化运作以及优秀的管理层和技术积累，使得宝钢值得深入研究。

宝钢股份在战略的决策过程中极为审慎，经过深思熟虑。弱周期对行业龙头来说是一种机遇，宝钢股份在过去几年中，在一公司多基地模式、市场布局以及人才储备等方面做了大量准备工作，为未来的发展储备了力量。

对于未来发展，具体的建议有以下几点：

(1) 抓住 AI 转型机遇。宝钢与华为合作开发钢铁行业大模型，展现了宝钢在 AI 化转型方面的决心和行动力。未来 AI 技术的应用将为公司带来明显的生产力提升和行业引领作用。

(2) 现金流与成本管理。在弱周期中，加强现金流管理尤为重要，这是企业的生命，并且在成本控制方面要继续挖潜，特别是在焦煤和铁矿石采购方面。

(3) 海外市场拓展，宝钢沙特项目的推进，是正确的选择。经过长期调研和论证，宝钢选择了中东作为海外拓展重点区域，推进中要注意海外文化的融合和风险管理。

(4) 抓住市场机会，在未来的一段时间内，一些经营不善、产品单一的钢铁公司将被淘汰，宝钢作为行业龙头，有望在整合资源和市场机会方面占据有利地位，进一步强化在行业内的影响力。

弱周期对于宝钢而言，既是挑战也是机遇。宝钢具备应对弱周期的能力，我也相信在这一过程中，公司在管理层的带领下，将会变得更好。

问题四：自7月以来，热轧表观需求出现显著下滑。请问，在细分下游市场中，哪些制造业行业表现出明显的弱势？对于四季度及明年的市场情况，公司有何展望？

每年第三季度通常是需求淡季，受高温多雨天气影响，室外施工受限；地方财政紧张导致与热轧需求相关的基建项目推迟或延后；房地产市场疲软导致工程机械行业需求低迷；当前，与物流相关的商用汽车和商用卡车需求也在减弱；造船行业对热轧的需求也在减弱；热轧作为冷轧行业的重要原材料，因冷轧产品需求不佳而受到

影响。总体来看，第三季度热轧细分市场需求整体表现不佳。

展望下半年，四季度天气好转，室外施工条件改善。预计国家稳经济措施将进一步落实，有助于提振市场需求。因此，我们判断今年第三季度市场形势较为严峻，进入第四季度需求将有温和回升。

问题五：近期媒体报道称，集团胡望明董事长表示行业已进入严冬，且这一严冬可能比预期更长、更冷、更难熬。请问这对宝钢股份意味着什么？宝钢股份将如何进行战略调整？

胡董事长的观点强调我们需要理性看待当前钢铁行业的形势。研究中国钢铁行业的发展及其未来变化趋势，可以参考发达国家如欧美和日本的历史经验，这些国家曾经经历的发展阶段，在很大程度上也是我们当前所面临的。因此，我们需要理性地看待行业变化，积极应对。公司对中国经济发展充满信心，坚信市场潜力巨大，韧性十足，国家相关政策逐步出台，将有助于经济复苏。对于宝钢股份而言，当前行业形势既是挑战也是机遇，我们要借助这一时期的挑战，增强自身能力和竞争力，我们内部提出“战危机，创一流”。

所谓战危机是应对目前的严峻形势，需要果断采取一系列措施：要快速响应市场，强化内部协调机制，包括产销研联动机制的优化；要加强风险管理，防范现金流风险、信用风险及供应链风险；在投资领域也要审慎，确保战略投资的有效性和回报率。

所谓创一流是指目光要长远，不能仅限于思考怎么活下去，需要为未来的发展提前谋划。一是坚持一公司多制造基地模式，继续优化和完善现有的管理，提高效率和协同效应。二是坚持产品经营，坚持差异化战略，提升现有优势产品如硅钢和汽车板的竞争力，并打造新的核心战略产品。三是坚持技术创新，加强技术研发特别是符合未来高质量发展场景下的钢铁制造技术。四是推进智慧制造，从智能制造 1.0 向 2.0（人工智能）阶段发展，推进应用场景的 AI 技术赋能。五是绿色低碳，加快绿色低碳技术的研发和应用，如湛江基地的氢基竖炉项目，并探索高炉减碳新技术。六是国际化，推进沙特项目和海外营销，扩大出口份额，并建设海外研发中心。

总结来说，宝钢股份不仅要应对当前的危机，还要着眼于未来，塑造未来的竞争力。我们将致力于成为产品卓越、品牌卓著、技术领先、治理现代的一流企业。

问题六：宝钢股份、宝武铝业和神户制钢成立合资公司生产汽车铝板材，这体现了“钢铁+材料”的综合实力。请问在此次合作中，各方将发挥怎样的优势？合作将如何展开？建设计划表是否有大体框架？预计何时可以建成？

宝钢股份一直致力于从钢铁向材料转型的战略，此次合作正是这一战略的一部分。汽车电动化要求轻量化，而轻量化不仅依赖于高强度钢材，还需要应用其他材料如铝、镁、钛等。

宝武铝业拥有完整的铝材制造体系，但没有太多的技术积累；宝钢股份在汽车市场方面具有丰富的经验和客户资源；神户制钢在铝材制造技术方面经验丰富，但在原料供应和市场开拓方面存在不足，因此三方存在高度的互补性，这也是促成此次合作的主要原因。

合作方式上，宝钢股份与宝武铝业合计持有合资公司50%的股权，神户制钢以在中国国内的资产入股，同样持有50%的股权。合资公司成立还需通过国家相关部门的审批，争取年内完成。未来，合资公司将充分发挥各方优势，快速扩大汽车铝板市场影响力，成为宝钢股份新的盈利增长点和竞争优势。

问题七：关于出口，近几年我国大幅加大出口，同时印度和东南亚区域均在加大本国生产和出口。如何看待海外的竞争？公司产品走出去的竞争优势在哪里？后续在海外拓展主要集中在哪些方向？

东南亚和南亚是经济增长较快的两个市场，这些地区的工业发展迅速，带动了钢铁工业的发展。这些国家不局限于满足自身工业化需求，还将钢铁工业作为其在全球经济竞争中的优势行业，出口量逐渐增加，与宝钢的竞争也在加剧。

宝钢股份在全球市场竞争中的优势有以下几个方面：

（1）产品优势。公司的出口产品品类丰富，包括汽车高强钢板、海工和造船厚板、硅钢及高端家电等高端产品，这些产品在出口总量中的占比也相当高，并不是简单的走量模式。

（2）技术研发优势。海外市场对于绿色低碳钢材的诉求比较强烈，宝钢股份近年来在低碳、绿色钢材方面加大了研发，并且已经能批量供应绿色低碳钢材，具备先发优势。

（3）海外营销网络优势。宝钢在全球建立了海外营销网络，包括营销总部、技术中心、钢铁加工中心及海外代表服务处，有利于高效地向海外用户提供最好的产品

和服务。

(4) 用户合作关系。宝钢与用户建立了长期稳定的合作关系，我们的合作都超过了 20 年、30 年，还有很多全球化用户，也希望宝钢股份和他们一起走向海外。

未来公司在海外拓展重点包括：

(1) 高端市场，继续保持与欧美高端用户的长期稳定关系，尽管面临贸易壁垒，仍需维护高端市场份额。

(2) 发展中市场，拉丁美洲（以巴西、墨西哥为主）、非洲市场、中东市场将是下一步的重点开拓方向。

(3) 传统市场深耕。继续深耕东南亚和南亚市场，继续保持我们的优势。

公司未来规划的中期目标是在 2028 年前实现出口规模超过 1000 万吨。基于上述优势，宝钢股份将内外销并举，穿越行业波动周期，继续保持行业领先地位。

问题八：我们注意到公司近期发布公告，对海外沙特厚板项目增加了投资额度，由原来的 4.375 亿美元增加至 10 亿美元。请问增加投资的原因是什么？项目规划是否发生了大的变化？目前最新的进展如何？预计何时投产？

	<p>去年5月，我们与沙特阿美和PIF签署协议，计划投资建设250万吨直接还原铁和150万吨低碳厚板生产线。经过一年的时间，我们对资本金的出资额进行了调整。</p> <p>增加投资的原因是沙特当前正在进行大规模建设，资金需求量更大，当地融资环境发生了变化，融资成本上升较快，经协商后，由三方股东追加投资，以降低资金成本。</p> <p>同时我们也优化了资本结构，原计划的资本结构为25%的资本金和75%的融资，考虑到安全性，我们决定将资本金比例调整至静态投资的40%以上。</p> <p>除了在沙特当地获取融资外，我们还引入了中国的政策性和商业银行共同参与融资。同时我们在融资结构中匹配固定利率和浮动利率融资，以适应当前美元利率下降的趋势，降低未来融资成本。</p> <p>项目总体规划并未发生变化，资本金出资比例的调整不会对项目的竞争力和投资价值产生显著影响。目前项目的最新进展仍在稳步推进中，具体的投产时间还需根据项目的实际情况进一步确认。请各位投资者放心，我们会努力保障项目顺利推进。</p>
附件清单	无

日期	2024年8月29日
----	------------