

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：2024-003

| | |
|---------------|---|
| 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 | 通过全景网平台发布线上业绩说明会 |
| 时间 | 10月30日(周三)上午9:30-11:00 |
| 地点 | 全景投资者关系互动平台 (网址: https://rs.p5w.net/html/144975.shtml) |
| 上市公司接待人员姓名 | 副总经理、财务总监、董事会秘书：王娟 经营财务部部长：冉瑞文 证券事务代表：盛志平 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 2024年10月30日，宝钢股份披露2024年三季度业绩，并召开业绩网上说明会，公司副总经理、财务总监、董事会秘书王娟，经营财务部部长冉瑞文，以及证券事务代表盛志平出席会议。 会上，公司管理层与投资者就行业展望、业绩情况、并购整合、绿色转型、市值管理等话题以文字问答方式进 |

行了深入交流。

问答精华：

1、公司管理层您好，有行业分析认为，目前国内钢铁行业的市场形势以及企业盈利能力，相较于2015年钢铁行业产能过剩时期更为严重，您是否认同这一观点？

感谢您的提问。随着中国经济向高质量发展转型、新旧动能转换，中国钢铁行业进入了长周期减量调结构阶段，钢铁需求高峰已过，而产能依然较大，市场形势确实较为严峻，企业经营也面临较大的压力和挑战，相较以前的钢铁行业弱周期，这次确实更为严峻，时间周期也更长。然而，在总量下降的背景下，中国钢铁行业仍有结构性亮点，能源、新能源汽车、绿色家电、高端装备、钢结构等领域将成为中国钢铁需求的增长点。公司将以“四化”为方向引领，以“四有”为经营纲领，坚持高质量发展，持续优化产品结构，把握市场机遇，提高品种盈利能力。

2、2024年国内钢铁行业的下游行业需求波动情况如何？公司如何根据这些下游行业的需求变化调整产品结构和销售策略？感谢您的提问。国内钢铁行业处于长周期减量调结构阶段，2024年国内钢铁总需求继续小幅下降，结构上呈现建筑用钢需求下滑、制造业用钢需求

保持平稳的特征，制造业中造船、汽车、家电等需求较为乐观，工程机械相对低迷。公司产品以板材为主，根据下游行业需求情况动态调整品种结构和资源投放，并通过提升产品差异化竞争优势来应对行业下行周期，1-3季度公司“1+1+N”产品销量2255万吨，同比增加223万吨，其中取向硅钢销量同比增长27.5%。同时，为了应对部分下游行业需求下滑的情况，公司大力开拓海外市场，主动把握出口机会，1-3季度出口签约量466万吨，创历史新高。

3、公司今年前三季度业绩有下滑，其中和营收下降幅度相比，净利润同比下降了29.56%，这一降幅明显更大。请问造成净利润大幅下降的主要原因是什么？看到今年成本削减74.3亿元，是否与公司的运营效率或者是订单量有关？感谢您的关注，2024年前三季度营收同比下降4.77%，虽小于净利润降幅，但因其营收额的下降对净利润的影响额较大，造成净利润下降的幅度超过营收的降幅；净利润大幅下降的主要原因是钢价跌幅高于原材料价格跌幅，产品毛利缩窄。公司一贯积极推进成本削减，从经济炉料、极致能效、物流降本、质量成本等角度降低成本，对公司经营业绩起到强有力的支撑作用。

4、请问公司下一步有哪些具体的计划或措施来持续推进成本削减和费用管控？感谢您的提问。公司高度重视成本削减和费用管控工作，将其纳入公司六年滚动规划进行管理，每年还有详细的推进计划。每年实际的成本削减金额为公司经营业绩的持续改善提供强有力的支撑。下一步，我们将结合公司新一轮规划的要求以及行业面临的严峻形势，加大成本削减力度，重点围绕经济炉料、极致能效、物流降本、质量成本及产线效率等方面不断提升公司成本综合竞争力；同时公司还将从业务源头管控、机制变革、系统优化、共建共享等角度探索长效机制，提升成本削减和费用管控的可持续性。

5、对于新开发的高强度钢材，与竞争对手产品相比，在性能、价格和应用范围上的优劣势分别是什么？想了解下公司如何利用这些优势进行市场推广？感谢您对公司的关注。宝钢高强钢具备强大的研发制造能力，经过多年的培育，形成了热轧、冷轧、汽车板为代表的全品种产品系列。宝钢高强钢具备良好的强度、塑性、拉延性能、成型性、碰撞吸能性等各项性能指标，大量应用在工业生产的各个行业，包括汽车、家电、建筑、工程机械等。例如，宝钢汽车板高强钢建立了“吉帕钢”品牌。作为全球最大的汽车高强钢供应商，宝钢在创新方

面具有自主引领的担当、开放协同的路径和勇争一流的精神，30多年来在吉帕钢上持续研发，构建全球研发体系，实现了以吉帕钢为代表的先进超高强钢全球领先。同时，宝钢汽车板长期以来坚持以用户为中心，全力以赴满足汽车用户需求。为了满足极致轻量化的需求，宝钢持续提升产品量产供货能力，实现了汽车板超高强钢从跟随到引领的跨越。未来全球各行业对钢铁材料需求必定是高强化、低碳化，宝钢股份全系列产品将一如既往为用户提供技术最优、性能最佳的高强钢产品，实现产业链的共同发展。

6、今年前三季度，宝钢股份出口合同签约量 466 万吨，出口销量占比创历史新高。请问钢材主要销往哪些区域，今年全年的出口目标如何？谢谢！公司大力开拓海外市场，主动把握出口机遇，产品出口七十多个国家和地区。2024 年公司钢材出口计划达到 600 万吨。公司出口钢铁产品分渠道情况，主要为东南亚和南亚区域占比 35%左右，欧非和中东区域占比 27%左右，以及东亚和澳洲区域、美洲区域分别占比 20%左右和 16%左右。

7、公司正在推进的重大项目，如新建生产线、技术改造等的进展情况如何？这些项目对公司未来的业绩和发

展有哪些影响？感谢您的提问。宝钢湛江钢铁有限公司零碳示范工厂项目总投资约 45 亿元，采用全氢直接还原竖炉、电炉技术，以绿氢、绿电作为能源，建设绿氢全流程零碳工厂，项目计划于 2025 年底建成，推动公司低碳转型发展。正在建设的硅钢项目充分发挥企业产品相关技术优势和产线建设经验，建成后可有效提升高端品种产品供给能力，满足下游用户对高端材料需求，建设全球硅钢第一品牌，提升公司业绩。

8、宝钢股份积极推动绿色低碳转型发展，多家基地完成行业能效标杆示范企业公示。请问公司在绿色低碳发展方面有哪些具体的实践或举措？如何平衡经济效益和环保责任？感谢您的提问，我们集中公司内部的技术力量，广泛征求外部咨询力量，集成了当前全行业最佳节能低碳技术实践，建立了宝钢股份节能低碳技术库，经过了三次更新完善，更新迭代至当前宝武集团的最新节能技术库共 138 项技术，去年投资 23.8 亿元，节能 41.8 万吨标煤。这是我们完成能效标杆示范企业的技术源泉。新增光伏发电 112.6MW,绿电交易 10.28 亿度，用户侧直接废钢回收 35.1 万吨，开发低碳排放钢系列产品，与一系列下游客户合作试制绿色低碳产品。2023 年环保资本投入 56.38 亿元，累计实施

234 项超低排放技改项目，四基地全部完成超低排放公示。硫氧化物、氮氧化物、颗粒物排放对比 2019 年下降了约 50%。目前来看，更多的环保投入确实带来了成本的上升，公司内部会把控技术研发投入的节奏，避免过于冒进，同时也需要外部政策、市场机制的支撑，例如绿色环保绩效优秀的企业应享受更多的政策优惠、全国统一碳市场的建立提供市场化的调节机制、以及上下游共同讨论绿色钢材的溢价机制等。总的来说，绿色低碳的进程应该是循序渐进的，需要整个社会的努力。

9、宝武在西芒杜的矿产投资进度怎么样？成本水平对比国际大矿如何？宝钢股份会大量使用么？感谢您的提问。西芒杜铁矿作为全球储量最大、品质最高的未开发铁矿，2022 年由中国宝武旗下子公司宝武资源与赢联盟签约，作为重要的潜在投资方，共同推动项目开发和西芒杜基础设施建设。预计该项目将在 2025 年年底完成基建建设，并开采出第一船矿。目前来看，因为西芒杜资源品位较高，开采条件优异，达产以后成本具有较高的市场竞争力，宝钢股份各基地目前也在开展相关准备工作，希望在西芒杜项目投产以后可以在配矿结构上有所优化。

10、公司如何落实证券市场要求建立市值管理机构和相应制度？具体进度怎么样？感谢您的关注。公司认为市值管理是长期且系统的工作，过去我们已经建立了投资者关系制度，积极开展与资本市场的交流互动，做好价值传播；回报投资者方面，在章程中规定“现金股利不低于当年度经审计合并报表归属于母公司净利润的50%”，并将分红周期缩短至半年，且在适当的时候开展了与股权激励相挂钩的股票回购及注销式回购，应该说公司的市值管理工作多年来一直在有序开展。但是我们认为最重要的市值管理工作还是经营好一个公司，高质量的基本面是一切市值管理工具发挥作用的前提和基础。对于近日发布的《上市公司监管指引第10号—市值管理（征求意见稿）》，公司正在组织学习和研究，并且关注到其中要求建立市值管理制度的要求，我们也将继续关注正式稿的出台，未来将在监管层的指引下，与时俱进，进一步完善市值管理工作。提升上市公司质量，建立科学管理机制和真诚与市场互动是我们认为市值管理非常重要的三个方面。

11、鉴于当前东南亚和中东地区存在反倾销措施，公司如何看待明年的出口前景？另外，尽管今年的出口量看起来相当可观，但与去年相比，利润是否有下滑？今

年以来，中国钢材出口居高不下，国际市场反倾销压力有所增大，尽管如此，国内市场需求相对疲软促使众多钢铁企业寻求海外机遇，预计短期内中国钢铁产品出口有韧性。就公司而言，今年设定的 600 万吨出口目标不变，并期望有所突破。毛利方面，出口产品更高一些，但海内外价差相比 2023 年有所缩小，未来公司将加强与海外客户的长期合作，通过提供定制化解决方案和技术支持来增强客户粘性，我们期望在未来几年内将年出口量提升至 1000 万吨级别。

12、近年来公司在产品升级和绿色低碳发展方面取得了显著成绩。请问公司今年及未来两到三年的资本支出计划是怎样的？前几年公司已经在绿色低碳、智慧制造、产品升级和装备升级等方面进行了大量投资，特别是在环保改造方面，已经基本完成主要投资。未来几年，我们将重点聚焦于以下几个方面：一是产品升级，继续推进产品的高端化；二是装备改造，进一步优化现有设备，提高生产效率；三是智慧制造，提升自动化和信息化水平；四是日常维护，围绕质量提升和成本降低进行必要的设备维护和改造。从投资规模来看，预计未来几年的资本支出将有所减少，由过去每年 200 多亿元降至 150 亿元左右，这将有助于减轻公司的资金压

| | |
|------|-----------------------|
| | 力, 并为产品质量和成本控制提供有力支持。 |
| 附件清单 | 无 |
| 日期 | 2024年10月30日 |