

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：2026-001

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 ☐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	2026 年 4 月 30 日（周四）下午 14:00-16:00
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/177612788154511.shtml 全景投资者关系互动平台 英文网 址：https://rs.p5w.net/html/177612801961152.shtml 万得 3C 会议 网 址：https://3c.wind.com.cn/l/cvbw? shareUserSign=HF5 东方财富 网 址：https://roadshow.eastmoney.com/luyan/520

	4373
上市公司接待 人员姓名	董事长：邹继新 董事、总经理：刘宝军 独立董事：李志青 副总经理、财务总监、董事会秘书：王娟 副总经理：邵林峰
投资者关系活 动主要内容介 绍	2026 年 4 月 30 日，宝钢股份召开 2025 年度暨 2026 年一季度业绩说明会。董事长邹继新，董事、总经理刘宝军，独立董事李志青，副总经理、财务总监、董事会秘书王娟，副总经理邵林峰出席会议。 董事长邹继新对 2025 年度暨 2026 年一季度经营业绩进行全面解读，研判行业趋势，介绍全年重点工作及未来展望等内容。 2025 年，钢铁行业在减量调结构的道路上继续前行，“反内卷”效果初步显现，原料端价格有所回调，钢铁行业实现阶段性修复。公司积极应对行业长周期减量调结构的挑战，精准把握行业短期利润修复机遇，坚持变革创新与整合协同，深化产销研一体化实体化变革，运行效率持续提升，核心竞争优势进一步巩固。2025 年全年实现利润总额 131.6 亿元，2026 年一季度实现利润总额 30.3 亿元，经营业绩稳居行业第一。 互动环节，公司管理层和参会投资者就行业形势、产品

	经营、协同效益、绿色低碳、海外发展等话题进行了深入交流，气氛活跃，得到参会者好评。问答精华整理如下。 问题一：当前中东局势复杂，对公司上游原料成本、下游出口、沙特厚板工厂建设有哪些影响？公司未来有哪些应对措施？ 针对当前中东局势，特别是霍尔木兹海峡封锁对全球经济及钢铁行业的潜在冲击，宝钢股份自冲突伊始便保持高度关注，并持续开展影响研判。综合目前情况，公司认为该局势虽产生一定影响，但整体程度有限，风险可控。 在原料成本方面，市场整体运行平稳。铁矿石供应端，伊朗年出口量约 2200 多万吨，仅占全球海运贸易量的 1% 左右，海峡封锁对全球矿石海运贸易格局影响甚微。澳大利亚、巴西及西非等主流矿区足以保障矿石的充足供应。间接影响主要体现为能源价格波动，油价上涨带动了海运费用的上行。煤炭方面，鉴于中东地区无煤炭出口业务，且公司自身进口煤炭量较少，因此受地缘政治影响较小，无明显冲击。 在下游出口方面，目前存在阶段性影响。中国对中东地区年钢材出口量 1400 多万吨，公司对该区域（含土耳其
--	---

	其、北非等)拥有成熟的出口业务,尤以管线类产品为主。冲突发生后,部分港口卸货受阻导致库存上升,叠加出口运价及流程费用上涨,确实带来了一定压力。对此,公司海外公司及营销系统已迅速制定专项对策,对出口量实施合理管控。目前该部分影响处于可控范围,未对公司经营造成重大不利影响。公司在中东地区的营销人员未撤离,仍驻守迪拜持续跟踪局势,与国内及客户保持紧密沟通,整体局面稳定。 在沙特厚板工厂建设方面,公司始终秉持审慎原则推进该项目。受周边局势变化的不确定性影响,公司未来将对冲突局势演变、项目潜在风险、建设周期及预期效益进行重新评估。后续项目推进将采取更为审慎的态度,确保投资决策的安全性效益。 问题二:去年以来硅钢行业竞争加剧,产品价格明显下行,公司今年有新产线投产,请问公司今年硅钢产品发展规划? 宝钢股份硅钢在规模、品种结构上均位居全球第一,是公司的核心战略支柱产品。尽管自去年下半年以来,受市场供需变化影响,硅钢价格出现大幅回调,特别是取向硅钢降幅显著,对公司短期经营业绩造成了一定压力,但从长远看,公司的核心竞争力与市场主导地位并
--	--

	未动摇。 取向硅钢：维护行业秩序，高端产能稳步释放。 全球取向硅钢产能约为 500 万吨，其中中国去年产量为 336 万吨，宝钢股份产量达 120 万吨，且全为高端产品。近期市场价格下行主要受外部因素扰动：国内半流程取向硅钢企业产量增至 118 万吨，此类企业投资成本低，产品以中低牌号为主，通过低价策略进入市场，拉低了整体价格水平。从内部战略看，取向硅钢曾被国外技术封锁，是支撑国家输配电等领域的关键“卡脖子”材料，宝钢股份肩负着维护行业秩序、避免“劣币驱逐良币”的责任，从长远战略及知识产权保护角度出发，公司主动调整市场竞争策略，引导市场秩序，目前，部分低效产能出现减产、半停产及库存积压，行业投资热度显著降温，市场正逐步回归理性。 公司在上海和武汉布局了两座取向硅钢高端工厂，总产能 44 万吨，目前正在逐步投产中。投产后，公司取向硅钢总产能将从 120 万吨提升至 164 万吨，新增产能要平稳投放市场，必须先稳定市场秩序。 考虑到高端取向硅钢极高的技术门槛，国内新增产能多局限于基础工艺，难以构成实质性威胁。随着智慧制造与电力基础设施建设的推进，高端取向硅钢作为变压器
--	--

	核心材料，未来发展前景依然广阔。 无取向硅钢：产品结构持续优化，高端优势凸显。 中国无取向硅钢年产量已从 2022 至 2025 年的 1000 万吨以内增长至 1460 万吨，但新增产能主要集中在中低端领域。宝钢股份年产量保持在 330 万吨，未扩张规模，而是专注于产品结构的优化。去年公司高牌号产品产量为 170 万吨，今年预计将达到 210 万吨，重点覆盖新能源汽车及低空飞行器等高增长领域。 公司在武汉和上海布局的专属产线，实现了工艺、装备及技术的自主集成研发，处于全球领先水平，目前正处于供需匹配的良性阶段。当前，无取向硅钢行业正处于中低端产能的激烈博弈期，在铁矿石与煤炭价格高位运行的背景下，多数同行已持续亏损一至两年。行业秩序即将重构，宝钢股份凭借高端产能的成本与技术优势，将逐步凸显竞争壁垒。 整体而言，硅钢不仅是公司的核心利润来源，更是未来的增长潜力所在。我们的硅钢产线已入选“领航级智能工厂”，未来的竞争将不再局限于传统制造，而是依托智慧制造、智慧物流，实现从研发、制造到交付的全流程赋能。这种基于长期技术积淀与海量数据训练形成的工艺壁垒，极难被竞争对手模仿，我们对硅钢业务的长
--	--

	期发展充满信心。 问题三：欧盟 CBAM 今年正式实施，对中国诸多行业形成挑战，宝钢股份应对 CBAM 有哪些举措与建议？ 2026 年 1 月份以来，欧盟 CBAM 从游戏规则走向实际征收计费的阶段，对部分出口产业将造成一定的影响。钢铁行业、钢铁企业，特别是宝钢在这方面的应对受到关注。 我想把 CBAM 理解为一种新的绿色跨境贸易计价，它既是对我们现有游戏规则的刚性挑战，也可被视为我们未来转型升级的契机。 宝钢长期以来高度重视绿色低碳的发展，作为公司最基本的经营和发展战略之一。我们已经预见到新规则的出现，构筑了一定的防火墙。CBAM 机制本身也在持续变化演进过程中。欧盟提出之后，中国、美国等主要经济体提出一些关切，作为回应，欧盟在 2025 年 8 月开始承诺，将优化法案实施的方式。这充分表明，新的机制对全球而言都非常具有新意，欧盟自身也还没有成熟的经验，机制在动态调整中。 我建议，钢铁行业、企业和公司要建立长期跟踪的机制，能够面对未来可能的调整，及时适应。我们要持续提升几方面的能力。
--	--

	第一，提升碳管理的能力。无论 CBAM 是否实施，国家都在坚定不移走双碳发展战略，十五五规划尤其强调执行碳排放双控的管理，对强度和总量进行两方面的管控。我们企业应该在数据的收集管理、碳排放治理机制、相关风险防范机制等方面及时做调整，提高公司碳管理能力。 第二，提升碳合规能力，欧盟在配套实施新电池法案等，对我们整个供应链提出新的合规的挑战和要求，这些要求会变成我们的产品进入欧盟市场的必备资质。未来需要继续加强这方面合规团队的建设，开展相关影响评估，建设我们的合规管理体系。 第三，提升碳协同能力。现在我们碳管理已经贯穿到我们供应链上下游，尤其是下到产品的碳足迹等领域，意味着我们必须突破单点思维，不能只是单点上减排，要把整个碳管理的体制机制和上游供应商、下游客户等利益相关方通过数据共享、技术协同，构建整个绿色低碳的供应链体系，帮助我们未来提高国际竞争力。 第四，提升碳投资能力。要提升竞争力，还是要从根本上降低碳强度，把我们碳成本上的优势转化为经济上的优势、经营上的优势、市场上的优势。建议公司未来在能源替代上，在一些生产工艺的革新上，包括在一些相
--	--

	关的产品、技术能效提升领域，加强投资力度、优化投资结构。 第五，提升碳风险管理能力，适应 CBAM 乃至全球绿色低碳和应对气候变化的趋势，加快拓展欧盟外的市场，包括东南亚、中东、“一带一路”沿线等新兴市场，通过多元化投资的布局、产品的市场布局，降低对单一市场的依赖风险。 非常感谢各界长期以来对宝钢绿色低碳发展的重视和关注，希望以后继续得到大家宝贵的意见，助力宝钢更高质量的发展。 问题四：公司收购山钢日照、马钢有限股权后，行业整合是否基本完成既定目标？未来几年整合协同有哪些计划与期待？ 公司对钢铁行业的整合重组保持高度关注，通过参股山钢日照和马钢有限，旨在充分挖掘其独特的资源禀赋与核心优势，以期为宝钢股份的长远发展注入强劲动力。 经过近两年来的深度协同与赋能，阶段性战略目标已基本达成，成效显著。 山钢日照凭借其得天独厚的沿海区位优势 and 山东省作为钢材净输入大省的旺盛市场需求，展现出巨大的发展潜力，其新建钢厂在装备水平与运营效率上亦具备显著优
--	---

	势。在协同支撑期间，通过管理优化，其铁成本行业排名显著攀升至第 6 位，展现了卓越的成本控制能力；同时紧邻沿海造船基地，客户资源丰富，两条厚板生产线在船舶制造及出口韩国业务中扮演关键角色，区位优势得到充分释放与价值转化；去年，山钢日照经营业绩实现显著提升，圆满达成年初设定的各项经营目标。 作为行业内的老牌企业，马钢有限在协同支撑下进一步激发了产品优势与内在活力。其车轮产品作为国内最早研发的产品，目前海外销量占比已达 50%，并正逐步切入高铁车轮市场，加速国产替代进程；其圆坯产线精准适配风电设备大型化趋势，而重型 H 型钢产线更是国内唯一，产品竞争力显著；通过协同支撑，马钢有限在运营效率、产品质量及体系能力等方面的短板得到明显改善与提升。 公司已成功构建一套行之有效的协同方法论，涵盖信息化系统整合、营销采购协同以及工序制造能力支撑等多个维度。目前暂无后续并购整合计划，未来工作重心将聚焦于深化多基地协同。尽管参股提升了部分品种的市场话语权与保供能力，但运营效率的进一步提升仍需依赖内部体制机制的深刻变革，因此精细化运营现有产能、全面提升运营效率是当前核心任务。不排除未来根
--	---

	据行业演变及产品差异化需求，适时开展适度整合项目，但近期战略重点将坚定不移地放在深耕内部存量资产，挖掘其最大价值。 问题五：请教公司绿色低碳冶金相关情况。一是低碳冶金目前进展；二是湛江基地零碳生产现状及未来规划；三是今年钢铁纳入碳市场首个履约年，对公司成本与收益的影响。 对比 2020 年基准年，公司 2025 年减碳比例已达 8%，顺利完成阶段性规划目标，减碳幅度位居行业前列。 在低碳冶金技术进展方面，公司主导研发的富氢碳循环氧气高炉低碳冶金技术已取得突破性进展，该技术从 430 立方米高炉试验成功推进至 2500 立方米高炉工业化验证，技术成熟度与减排效果均处于全球领先水平。 不过，该技术仍面临成本控制、工艺稳定性优化等产业化挑战，技术全面落地需经历较长的验证与迭代周期。 湛江基地近零碳产线采用“氢基竖炉+电炉”短流程工艺，于去年年底实现全流程贯通，今年 3 月正式投产。 该产线减碳比例不低于 50%，在绿氢、绿电全量供应条件下可实现近零碳排放，工艺技术可行性已得到充分验证。目前，产线产品正从简单品种向复杂高端品种拓
--	--

	展，受绿氢制备、绿电采购等成本因素影响，当前产品成本较常规产品高约 1000 元/吨，后续将通过市场化推广、产业链协同降本等方式，逐步提升产品竞争力。 关于钢铁行业纳入碳市场首个履约年的影响，低碳工艺带来的成本增量有望通过碳市场交易机制逐步对冲。自明年起，碳排放总量管控将趋于严格，碳指标逐步收紧，公司将通过能效提升、节能技术应用、能源结构调整等举措推进自主降碳，同时合理运用碳指标购买等市场化手段应对履约需求。从成本测算来看，长流程钢材吨钢碳排放约 2 吨，按当前 70-90 元/吨的碳价计算，吨钢成本或增加 140-180 元；短流程电炉钢吨钢碳排放仅 0.45 吨，具备显著碳成本优势。不过，中国钢铁行业长流程全面转化为短流程尚不现实，且短流程在高端产品冶炼中仍存在技术瓶颈。公司通过在长流程中提高废钢比例，已实现部分品种减碳 30-40%，相关技术已成熟并实现稳定产品供应，全流程改造暂不具备实施条件。 钢铁行业碳排放占全国总排放的 15%左右，减碳任务艰巨且复杂，公司须循序渐进开展低碳转型工作，在保障生产经营稳定的同时，为行业绿色低碳高质量发展贡献力量。
--	---

	问题六：今年受中东地缘冲突影响，外部环境不确定性上升，公司观察到海外市场环境、国内出口政策有哪些边际变化？今年全年出口有哪些安排？ 近期中东的局势包括欧盟 CBAM 等国际环境确实对公司出口形成阶段性影响，包括物流成本的上升、集港发运在内均受到不同程度影响。但 2026 年根据世界钢协预测，整体海外市场除中国以外，需求增长 1.9%，净增量为 1800 万吨，相当于一个特大型钢铁基地。需求总量将达到 9.4 亿吨。2027 年在 2026 年基础上将继续增长 4%，净增量为 3800 万吨，相当于一个大型钢铁集团公司，需求总量将达到 9.78 亿吨。公司认为海外市场需求几年内或将达到 10 亿吨，由此可见海外市场增长方向不变。公司根据国际形势也已调整市场布局，重点开拓北非、东南亚等新兴市场。 同时国家部委为规范出口秩序也提出两项具体工作，一是打击逃税出口，二是出台出口许可证管理，公司积极配合国家部委工作，成效较为显著。 国际化作为公司战略之一，其发展前提是对海外市场的布局，出口这项工作作为国际化的第一步是前提也是保障。今年公司四大基地计划出口 683 万吨，同比增长 5.4%；2+2+N 差异化产品计划出口 425 万吨，同比
--	---

	增长 10.1%，将继续坚持高端化、高质量出口。 与此同时公司也在协同山钢日照和马钢有限的营销团队，推动其产品出口 217 万吨，整体计划出口 900 万吨，冲刺 1000 万吨目标。上半年预计出口 520 万吨，进度符合预期。公司也在推进海外供应链建设，越南加工中心将于 9 月中旬正式运营，服务当地及中资汽车、家电客户。 问题七：2024 年 AI 元年以来，AI 对宝钢赋能的具体进展？AI 在高炉等核心工艺的降本成效？后续智能化投入能否持续优化成本中枢？ 宝钢股份将 2024 年定为 AI 元年，发布 AI+ 转型战略，设定千卡、千模、千人目标，即一千张 GPU 卡、一千个应用场景、一千名高等级数字工程师。两年以来，各项工作按计划推进，目标完成情况良好。当前总算力达 124P，配备八百余张华为国产 GPU 卡，全栈技术采用华为方案，算力可满足训练与推理需求，今年将进一步扩容，确保完成千卡目标。场景应用方面，2025 年落地 347 个场景，两年累计落地 600 余个场景，推进智能体建设，现有智能体 100 余个，落地 5 条标准产线、5 个领域大模型，取得显著成效。除量化成果外，有几点核心体会：
--	---

	一是强化战略引领，公司致力于成为未来钢铁引领者，未来钢铁核心特征为低碳化、AI 化，公司在信息化、数字化阶段保持行业引领，在智能化、AI 时代持续领跑，绿色硅钢智能工厂获评领航级智能工厂，四大基地智能工厂建设均处于行业领先水平。 二是探索出传统钢铁产业与 AI 融合的有效路径，全流程工序实现 AI 技术应用，高炉大模型已稳定运行两年并完成跨高炉移植，已于今年 4 月正式发布，模型准确率超 90%，单座高炉年降本效益达 3000 万元，解决高炉生产依赖经验的行业痛点。炼钢工序 AI 主操已在宝山基地上岗，参数规模与产品合格率持续提升；热轧、冷轧、硅钢等工序实现 AI 质量控制与智能操作；营销、审计、资金管理等管理环节全面应用 AI 技术，形成成熟落地路径。 三是打造 AI 转型高素质人才队伍，与华为、香港城市大学开展合作培训，高管、一线冶金工程师分批参训，招聘计算机专业人才，营造 AI 技术应用氛围，为后续拓展奠定基础。 后续我们将继续推进 AI 化进程：一是确保三年 AI 战略圆满收官；二是推进 AI+材料研发融合，完善研发端 AI 应用体系；三是跟进 AI 新技术落地，例如产品质量
--	---

	缺陷分析与管理，效率大幅提升；四是推动 AI 场景跨基地移植，宝山基地成熟场景向梅山、青山等基地复制，实现多基地均衡发展；五是借鉴自动驾驶评级体系，制定钢铁行业 AI 评级标准，完善数据架构，持续深化 AI 应用。
附件清单	无
日期	2026 年 4 月 30 日