

鞍钢股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：03

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
活动参与人员	鞍钢股份：董事长-王军；董事会秘书-李景东；独立董事-汪建华；市场营销中心负责人-韩明旭
时间	2025 年 4 月 3 日
地点	鞍山市（“全景网”公司活动专区）
形式	业绩说明会
交流内容及具体问答记录	1. 公司十五五规划产能规划的目标？ 答：鞍钢股份在“十五五”期间产能不会扩张了，产能规划主要是产线和品种之间的调整。在“十四五”期间，公司投资大部分集中在了环保改造和节能减排这一方面，今年十月份“十四五”期间的这部分工作就将结束。 “十五五”，我们将深入学习贯彻习近平总书记在辽宁及鞍钢集团本钢考察时的重要讲话精神，将投资方向重点放在推进高端化、智能化、绿色化上。一个是补短板，加强我们一些优势产业和战略产品产线的装备能力的提升。再有就是在一些新技术新工艺上面，比如说绿钢、球团等排碳较低的产品产线上。 2. 公司主要下游产品的需求变化趋势？ 答：2025 年钢铁行业还是坚持一个减量调整、存量优化的发展态势，不同领域的需求增长或者下降还是会受到政策的导向、产业结构调整以及市场环境变化的影响。下游的需求将呈现制造业强、建筑业相对弱的这样一个分化的格局。 公司主要产品的覆盖行业，如汽车行业在新能源汽车政策以及以旧换新政策的推动下，2025 年汽车行业用钢估计有 1.5%左右增长。这个增长主要跟新能源汽车销量或者产量的一个增长还是有着非常密切的关系。 家电行业在消费品以旧换新的政策刺激下，会促进家电用钢的增长，预计大概会有 2.9%左右的同比增长。 机械行业 2025 年钢材的需求预计也会有 3%左右的增长，主要的增长动力来自于国家推动的两新政策，主要是新基建，还有新的城镇化，乡村振兴以及区域发展的战略，叠加设备更新政策对机械制造业的提振的作用。 造船行业由于全球航运市场增长还会进一步推动新船的需求，2025 年造船用钢也会有 6.4%左右的同比增长。 建筑业的钢铁消费在 2025 年预计 4%左右的同比下降。主要原因是房地产新开工面积的持续下滑，2024 年同比下降了 23%，而 2025 年，我们认为还会有两位数以上的降幅。尽管城中村改造和保

	障房建设部分缓解了这个行业需求的压力，但是整体来看，难以扭转下行的态势。 总体上看，2025 年国内钢材的需求仍将呈现降幅可能略超 1% 的表现。由于全球的关税政策巨变，不确定性还会进一步加大，不排除有降幅超预期的可能。 3. 公司对于东北区域钢铁市场竞争的应对举措？后续东北区域的钢铁产能发展的看法？ 答：近年来，公司加强东北区域市场的深入开发，围绕重点项目、直供客户、小微企业、外域替代四个维度，实施产品、交付、资源、客户、价格、供应链六大特色销售策略，提升东北区域市场占有率和控制力，增强市场话语权。2024 年，公司东北区域销量同比提升 11.3%，2025 年计划同比再提升 4% 以上。 2025 年我们预计表观的消费量还要进一步下滑，区域内市场竞争还是比较强。产能优化是长期性、结构性的问题，需依赖政策的刚性约束，例如碳配额分配、环保等，与市场化淘汰的机制，如成本竞争、兼并重组等，共同发力。短期来看，环保与能耗不达标的产能可能率先失去竞争优势，中长期来看则需要通过技术革新优化布局来提升产业的集中度，重塑产业的竞争力。 4. 钢铁行业纳入碳排放交易市场对整个行业的影响及公司的应对举措？ 答：公司成立了双碳办公室，由董事长直接领导，明确了职责。举措上：一方面是加强双碳人才培养储备，开展专项培训，并和专业机构合作，搭建碳管理的跟踪平台。另一方面，在自身的生产工艺和生产过程中，加强碳的控制水平，把碳排降下来。在钢铁厂里，碳排放影响度最高的指标就是高炉燃料比，公司强化推进性价比采购，2024 年燃料比指标同比下降了 30 公斤。2025 年，公司推进碱性球团使用，还有一些管理措施，燃料比数据还会继续下降。还有一个方面就是在能源管理上，包括能源消耗的管理、自发电比例的管理。节能改造是公司现在投入比较大的一个方面，按照极致能效标准来推动能源消耗降低。再一个方面就是超低排放的改造，前段时间辽宁有雾霾限产，通过超低排放改造企业如公司鲅鱼圈基地就没有受限产影响，所以未来国家可能从这个方面实施限产的硬措施，去控制或者限制能环不达标企业的生产。再有就是焦炉煤气利用，在发电以外，去年公司投产了一个这方面的项目，目前看，该项目的排碳效果比发电还要好，在公司其他基地也在推广。总之，从人才政策解读应对、碳的管理、碳交易准备、节能改造、生产工艺流程的优化等方面，公司都在开展相关的工作。公司实施的比较成熟的降碳措施，一个是常规的多数企业都能做的，就是长流程的大废钢比；第二个是就是高比例球团使用，依托鞍钢集团的铁矿资源，做高碱度球团，公司现在投产了一个年产 400 万吨球团的产线，降碳效果很强，大约有 30% 的降碳效果，该工艺已经打通，这个是鞍钢股份的特点。还有公司做了一个 1 万吨硫化床项目，属于全球首发，去年投产试验。虽然产量不大，但该项目金属化率还是比较高的，降碳幅度比较大，如果使用绿氢，该流程可能就接近零碳。所
--	--

以，在降碳这方面，公司一直在做一些工作，大概形成了几个比较成熟的路径，并且还在进行前沿的技术研究和储备。

5. 公司对于行业产量调控的预期？

答：对于产量调控的问题，公司管理层也在高度的关注。目前公司尚未接到东北地区相关的规划和要求，但是作为一家负责任的钢铁企业，我们将根据市场需求情况，坚持以销定产，同时我们要维护市场秩序，不断的优化自身的产品结构，用高品质的产品来支持制造业的发展，同时也支持钢铁行业的高质量发展。如果下一步国家出台了东北地区的相关政策，公司也将严格执行，同时也抓住契机，把产品结构进一步优化升级。

6. 公司投资规划？

答：2025 年及未来，公司投资重点是现有产品线的升级改造，提升产品的核心竞争力。公司产品中，品牌影响面第一就是中厚板，如海工钢、能源用钢，中厚板产品广泛用用于国家的重要战略工程上。接下来就是汽车钢。公司再有潜力的就是硅钢，虽然公司的硅钢产品的在行业里边不是在第一梯队，我们正在奋起直追。还有重轨产品，鞍钢股份和同集团的攀钢的重轨占了全国 50%以上，出口上更是占到了 80%，随着一带一路建设，重轨走出去也比较多。目前国内新建铁路可能不是太多，特别是在东北区，将来公司的重轨往海外走可能是发展方向。所以未来公司的投资围绕这些战略产品在市场当中的竞争力水平提升。提升自身的装备水平和科研研发水平，也就决定了公司产品的竞争力，也就是产品的高端化可能是占投资比例比较大的。

第二投资重点是数字化方面，数字化投资上我们现在进入了第二个阶段，原来在大集控、“黑灯工厂”、“透明工厂”投入了好多，现在看这些的质效不一定是最好。我们数字化的过程要从底往上开展，首先就是测量体系的建设，就是在生产过程中的检测能力——仪器仪表的投入，它是最基础的，存在产线水平不均的问题。第二步是数据治理。在测量数据上来之后，公司做了一年的数据治理，基本完成。接下来就是数据挖掘、应用和数字化转型。公司按照这个路径去做，可能有些投资不是显性的，但是这些都决定公司未来的数字化转型是不是成功。

接下来就是根据我们的情况，围绕某些产品要升级，可能涉及新建产线。还有就是围绕下游客户的要求，做相应的加工配送产线等的建设。下游企业对我们要求越来越高，第一个是信息化的联通，下游客户也要掌握公司生产的情况，可能需一定投入，把信息化连上。更重要的是下游客户对加工配送的要求，比如船厂，过去是我们做好船板，船厂回去理货。现在船厂提出我们要给加工。未来的发展方向，不光是船板产品，比如硅钢的销售配送可能我们都要去做一些加工，所以围绕这个品牌服务能力建设也是我们投资的重点。当然，公司投资也要看经营能力和负债率管控等方面要求，我们自身是比较清醒的，一方面要省钱，一方面要挣钱，完了再花钱，让企业持续发展。

7. 公司应对经营压力的举措？

答：2025 年，公司将全面贯彻党的二十大和二十届二中、三中全会精神，以及中央经济工作会议精神，习近平总书记在辽宁及鞍钢集团本钢考察时的重要讲话精神，深化我们的“五型企业”建设，全力打好“五大攻坚战”，“干”字当头增强信心，迎难而上，奋发有为，为高质量完成我们“十四五”规划的目标贡献力量。

在激励机制上面，公司要进一步推进更深层次的精准化考核，差异化设置考核指标，实施“强激励、硬约束”的机制。自上而下实现契约化管理，岗位绩效指标要全覆盖，实现“双跑赢评价”。同时加快变革步伐，实现职工由被动干向主动干的转变。

在产品结构上，我们聚焦客户的需求，实现绿钢产品的量产，抢占绿色发展的先机；推动产业结构优化升级，坚持做优存量和做强增量并举，提高资源的配置效率；聚焦重点领域的潜在需求，推进产品的迭代升级工作，在新型高强塑汽车钢、能源用钢，高技术船舶和海洋工程用钢等方面，取得新的突破。同时瞄准最前沿的材料需求，明确新材料、新产品的研发方向，加快成果的转换应用。

在成本管控上，强化预算管理，深化对标协同，探索全流程、全要素的降本工作，加快补短板、缩差距。持续深化系统降本工作以及性价比采购，强化协同采购，不断降低采购成本。动态化优化能源配置，加快节能项目的投运，加大能源外销力度，提升能源降本的创新力。

8. 出口退税的影响及公司的应对举措？

答：近期公司也受到了关于出欧尤其欧盟出口配额调整的影响，公司也相应进行了分析和制定了应对的措施，主要是几个方面，第一个是通过调结构、调区域，重点关注一带一路进行调配，降低对公司的影响和损失。从出口的规模上，公司还是坚定在去年的基础上，规模稍微下降一些，但是出口结构的调整要提高一些，力争以出口渠道的拓展和品种结构的优化来实现出口数额整体不降低。

9. 公司一季度生产经营情况及二季度预期？

答：一季度钢铁行业整体生产经营水平从盈利空间来看应该是有所转变的，从行业的对标数据来看，一月份和二月份整个行业应该是在盈亏持平的一个水平。公司也实施了很多重点工作，聚焦从采购领域、销售领域以及中间加工成本的全流程的从预算指标到分解举措的落地，从一季度目前经营来看，应该说与行业的趋势比较接近。二季度的生产经营从目前情况看存在着较大的不确定因素，特别是美国关税的加征，整个经济形势和钢铁行业形势也存在一个变化。下一步要看国家相应的一个政策出台以及大家都关注的限产举措是否落地等情况，结合我们自身情况，进行产品的升级和结构调整。公司也将密切关注于外部宏观环境的变化，包括行业的相关政策，以及我们自身的情况，进行相应的经营举措的应对，争取能够实现一些关键的领域上有所突破。

10. 公司估值管理举措及估值水平预期？

答：公司按照相关要求制定了估值提升计划，主要聚焦价值提升能力，侧重于产品的竞争力、成本的压降、科技的赋能，也加强了数字化转型以及推进绿色低碳发展这些方面来全面去提升公司经营能

力，也就是价值创造能力。同时，着眼于国家政策以及证券市场等各方面的相应要求，我们也会考虑适当的情况下，采取回购举措，同时更加关注于信息披露质量提升以及投资者关系的进一步建立和维护，进一步增进资本市场的认同度和认可度。对于合理的估值水平，这是由多方面因素所决定的，如钢铁行业的整体情况以及资本市场的现状，需要结合起来和综合评价，我们也希望在公司自身的不断努力下，在广大投资者的关注下，公司的估值水平能够相应的提升，也改变公司目前市净率在行业落后的状况，给股东和股民予以回报。

11. 关于出口关税近况的看法？

答：根据我们的测算的，去年中国向美国的间接出口涉及到的钢材大概在 1660 万吨左右，随着美国关税的进一步的加征，尤其是对等的关税，还有就是贸易逆差比较大的这种行业的产品，加征的关税进一步提高，应该讲影响确实是在今年会进一步显现。今年到目前为止，还是有一些抢出口的表现，所以结合目前的出口量以及政策出台，对执行的时点和实际上影响的预判，我们觉得今年对美的钢材间接出口的影响量大概是在 400 万吨左右。毕竟就是有一些下游用钢的产品对美的出口还是会维持一定的出口量，尽管在关税加征的背景下呢。

对于钢价的表现，我们做了一个基准的预判，就是假设中国的经济能够实现 5% 的增长，我们原本判断的钢材均价的可能大概有一个 5% 左右的降幅。现在随着美国的关税的进一步加征，关税幅度还是有一些超预期，所以从这个角度看，我们看的比较悲观预判，钢价降幅可能要在 8% 或以下。当然了，我们也讲有一个可能存在的相对乐观的情景，那就是两会提出来的钢铁行业要继续控产的政策落地执行，如果这个政策执行的力度比较大，尤其是如果我们假定有 5000 万吨左右的控产的，那么尽管考虑到出口关税的变化带来的一个减量的影响，实际上国内供需还是会呈现一种相对就是偏紧的这样一个表现。如果是这种情况，我们认为钢材均价反而可能会略有上升。

谈到怎么破局的问题，我们是觉得，一方面企业就是确实要进一步的降本增效，另外就是我们也认为要更加关注的在这样一个不确定性上升的背景下去全面防控风险。可以归纳为“四舍五入”，“四舍”就是对于那些存在污染排放，还有无效的产量和产品，要坚决的断舍离。另外，我们要树立经营性的思维，就是建立人性化的这种体制。还有，培育新增长曲线，打造有竞争力的产品，争取实现了正的现金流。“五入”就是要快狠准，从国家的政策建议看，我们也是说今年要把行业控产的这项工作落实好，而且我们认为它是能起到定海神针的作用，这个政策未来的可能出台必须是一锤定音，不能含糊，不能走偏。在执行中要贯彻到底，要贯彻到位，只有这样，钢铁行业才能够更好的去抵御外部的压力加大，也才能更好的破局。

12. 公司现金流情况？

答：现金流是一个企业的血液，也决定了企业的潜在的实力。公司

	现在现金流总体情况还是非常好的，去年主要流出是投资于有利于未来产品升级和数字化建设各方面的一个长期发展的投资。另外，从自身的融资能力来说，公司的资金的授信储备是充足的，各种融资的工具也是非常齐全的。总之，公司资金存量合理，授信储备充足。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无