

证券代码：000825

证券简称：太钢不锈

山西太钢不锈钢股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20260909

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	通过网络互动方式参与公司 2026 年半年度业绩说明会活动的投资者
时 间	2026 年 9 月 9 日(周三)下午 15:00-17:00
地 点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）
形 式	网络互动方式
上市公司接待人员姓名	董事、总经理 尚佳君 董事会秘书 张志君 独立董事 张其生
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提问问题和公司回复内容如下： 1、想了解下公司一总部多基地模式运行得怎么样？ 回复：感谢您的关注。公司布局太原本部、太钢鑫海、天津天管三大生产基地，同时受托管理宁波宝新不锈钢有限公司，构建起一总部多基地产业格局。公司持续完善一总部多基地管控模式，不断优化各基地产线分工，强化产业链上下游协同创新，推进营销体系变革，深化产销研一体化运行，贴近市场客户、精准捕捉用户真实需求，开展联合技术攻关，在超导、中微子实验室、航空航天等重大项目领域取得多项技术突破。

	2、公司目前有多少股东？ 回复：感谢您的关注。截至 2026 年 6 月 30 日，公司普通股股东总数为 145481 户。相关情况请您查阅公司在巨潮资讯网披露的定期报告。 3、2026 年上半年公司在内部控制、风控合规方面做了哪些工作？ 回复：感谢您的关注。2026 年上半年，公司坚守底线思维，统筹推进全面风险管理与内控体系建设：健全风险分级分类管控体系，压实全级次责任，构建协同联防格局；聚焦能源环保、安全、现金流及两金压控等关键领域，激活三道防线效能，推动防控嵌入生产经营全流程；深化风险前置管控，落实预警响应机制，强化动态监测、闭环处置，切实筑牢经营安全防线，保障公司稳健运营、维护全体股东合法权益。 4、2026 年上半年公司利润同比下滑的主要原因？ 回复：感谢您的关注。2026 年上半年，钢铁行业呈现供大于求、需求疲软的复杂严峻形势，主要合金及煤焦等原燃料价格上行，产品价格在本成本推动下有所上涨，但产品价格涨幅低于原燃料成本涨幅，两端购销价差缩小。面对严峻复杂的市场形势，公司以提升吨钢盈利为核心，推动各项成本改善举措稳步落地、成效持续释放，部分对冲外部市场波动压力。 5、今年行业形势确实不好，公司上半年能够盈利，重点做了哪些工作？ 回复：感谢您的关注。2026 年上半年，面对复杂严峻的行业市场环境，公司识变应变求变，深入践行“三创四化五策略”高质量发展模式，依靠改革创新多措并举对冲外部压力，生产经营保持稳健运行： 一是优化产品经营，强化科技创新，落实三代研发体系，上半年新产品开发量同比增长 31%，多款高端材料实现全球首发，打破进口依赖，持续提升产品差异化、直供及近地销售比例，改善客户
--	--

	与产品结构。 二是狠抓降本增效，以吨钢盈利提升为核心，项目化推进铁水、炼钢、物流、能源、质量五大成本改善，通过优化配煤配矿、提升炼钢效率、优化物流、深挖能源能效、改善质量成本，推动全流程挖潜。 三是释放一总部多基地协同效能，优化各基地产线分工，深化产销研一体化，联动产业链开展联合攻关。 四是加速数智化转型，IMP 智慧营销平台上线，推进智能工厂建设，落地多链条工业 AI 应用，以数字化赋能提质降本控损。 五是推进绿色低碳建设，巩固各基地超低排放、固废高利用率成果，加大绿电采购，完善碳管理平台，做好低碳产品认证及碳关税应对。 六是强化全面风险管控，梳理重点重大风险事项，推动风控、合规、内控三位一体融合，把风险管控嵌入业务流程，守住经营底线。 6、请问城市更新，地下管网建设中太钢有没有布局？ 回复：感谢您的关注。公司深入实施创新驱动发展战略，形成了以不锈钢、冷轧硅钢、高强韧系列钢材为主的高效节能长寿型钢铁产品集群，不锈钢产品涵盖板带型线管全系列、超宽超厚超薄极限规格。公司严格按照相关监管规定开展信息披露工作，公平保障全体投资者知情权。 7、当前不锈钢吨毛利、普碳钢亏损幅度的逐月变化趋势，下半年原料库存策略如何管控存货减值风险；高端特种不锈钢（核电、双相钢、船用低温不锈钢）在 2027 年的营收、毛利占比目标；公司如何规划普碳钢业务收缩，何时能实现碳钢板块盈亏平衡？ 回复：感谢您的关注。公司坚持产品高端化、差异化发展路线，攻坚“卡脖子”材料技术、推进国产化替代，开发高附加值产品品类；引领材料升级与替代应用，拓展产品应用新空间，开辟盈利增长点；深耕下游市场，推行技术营销服务模式，配套延伸加工增值
--	---

	服务，为客户提供一揽子解决方案，提升产品附加值与客户黏性，增强市场抗风险能力。公司严格按照相关监管规定开展信息披露工作，公平保障全体投资者知情权。 8、降本增效如何实现，集团自有铁矿的铁矿石原料是否能以优惠价供应给上市公司？ 回复：感谢您的关注。公司与控股股东所发生的关联交易严格遵循关联交易相关管理规定，并遵守“公平、公正、合理”的市场原则，切实维护公司全体股东的利益。 9、2026年上半年公司大力开展降本增效，重点抓了铁水、炼钢、物流、能源、质量五大成本改善，能不能简单介绍下各个环节主要靠哪些举措降本，实际成效体现在哪里？ 回复：感谢您的关注。公司坚持高目标导向，聚焦提升吨钢盈利，树立“一切成本皆可降”理念，以对标对表为方法，项目化开展铁水、炼钢、物流、能源、质量五大成本改善，深化精益制造与精益管理，牵引带动全流程降本增效。 夯实铁水成本基础，推进焦铁一体化，保障高炉稳定，优化配煤配矿，降低焦比、燃料比；提升炼钢效率，构建集约化生产模式；优化物流结构，扩大低成本运输占比；深挖能源效益，整治跑冒滴漏，用好各类能源；落实质量管控计划，改善质量成本。 10、太钢不锈每年这么大的研发费用投入，为什么业绩一年不如一年呢？ 回复：感谢您的关注。公司坚持高端化发展方向，持续深化科技创新，围绕国之所需和传统产业升级改造、战略性新兴产业与未来产业发展带来的高增长市场、高价值领域，推进“生产一代、研发一代、预研一代”的三代研发，不断壮大战略产品集群，厚植差异化发展新优势。但研发投入与产出之间很少是简单的线性关系，存在高投入低产出甚至零产出，也存在研发活动效果显现的长期性。2026年上半年，公司新产品开发量同比增长31%，全球首发航空模具用殷瓦钢和精密电子用低碳绿色不锈钢，殷瓦钢应用于国产大飞
--	---

机制造模具，打破了高端航空复材模具材料长期依赖进口的局面；低碳精密不锈钢碳排放较传统工艺降低 80%以上，通过全球权威碳足迹认证，供应国际头部企业。全球首发首台套 500MW 水电机组用 900MPa 级磁轭钢，实现了我国高端水电用钢实现从跟跑到领跑的跨越。太原本部差异化比例、近地销售比例、直供化比例比上年稳步提升，经营质量实现新跃升。

11、400 系不锈钢替代 304 的市场推广进展，下游家电、储能行业需求情况，手撕钢扩产规划、产能释放节奏与市场需求匹配度情况如何？

回复：感谢您的关注。公司持续深化产品经营，坚持“以客户为中心”，推动营销体系变革和产销研一体化实质化运行，厚植差异化发展优势，提升营销吨钢盈利能力。对于未来是否实施手撕钢产能扩产建设，公司将结合市场需求、投资回报等综合研判，达到披露标准的重大投资将按规定及时披露。

12、公司在投资者交流会称四大成本改善工程落地，降本效果二季度逐步体现，但 2026 年二季度营业成本同比上升。请说明：1、二季度内部管控实现的降本金额、吨钢降本具体数据；2、该降本成果是否达成内部阶段性目标；3、估值提升计划“提升经营效率和盈利能力”有无对外可披露的成本、盈利量化指标，若无是否考虑补充。

回复：感谢您的关注。报表营业成本受外购原燃料成本与内部降本等因素共同影响。2026 年上半年，公司始终以提升吨钢盈利为核心，秉持“一切成本皆可降”理念，通过对标管理、项目化推进模式，全面开展铁水、炼钢、物流、能源、质量等成本改善专项工作，加强精益制造与精益管理，各项成本改善举措稳步落地，部分对冲外部市场波动压力。公司严格按照相关监管规定开展信息披露工作，公平保障全体投资者知情权。

13、对于今年的行业形势，公司怎么看？

回复：感谢您的关注。2026 年上半年，我国钢铁行业延续减量

调结构深度调整期，粗钢产量同比下降 3.0%，小于表观消费量 3.6% 的降幅，不锈钢粗钢产量同比增长约 6%，需求增长不及预期。国内市场钢材价格总体呈现先涨后跌态势，半年均价略低于去年同期；铁矿石、焦煤、焦炭等原燃料价格高位运行，铬矿、废不锈钢价格呈阶段性上行，原燃料价格涨幅明显高于成材；新能源、氢能装备、高端医疗器械等高端制造领域需求增量扩展，传统建筑装饰、电梯、制品、餐厨具、水处理等行业和领域需求增长乏力，经营压力持续加大。下半年，外部环境更趋错综复杂，公司将深刻把握“十五五”规划开局机遇，全面落实公司各项决策部署，坚持创新驱动，紧紧抓住结构性需求，加快推进智能化改造与绿色低碳转型，全力提质增效，精准快速响应市场，努力在行业深度调整中构筑高质量发展新优势。

14、华菱钢铁、山东钢铁已披露三项制度改革、薪酬业绩强绑定的细化方案，而太钢不锈过往沟通多为框架性表述。年报显示，公司董事长不在上市公司领取报酬，薪酬由控股股东发放。请问：1）上市公司层面对该类由控股股东付薪的董事长，建立了怎样独立的业绩考核与履职约束机制？ 2）2026-2027 年，公司有无可对外披露的国企改革落地清单与时间节点？

回复：感谢您的关注。公司已制定《董事、高级管理人员薪酬管理制度》，公司董事、高级管理人员的薪酬以公司经营规模、经营业绩为基础，结合公司发展战略和相关人员职责分工、岗位价值以及履职能力等进行综合考核确定。公司严格按照相关监管规定开展信息披露工作，公平保障全体投资者知情权。

15、公司出台了市值管理制度、估值提升计划，也在推进“质量回报双提升”行动方案，2026 年上半年这块具体落地了哪些举措？

回复：感谢您的关注。2026 年上半年公司积极推进“质量回报双提升”行动方案，重点落实以下几方面举措：

一是做强主业高质量发展，抓好科技创新、降本增效、多基地

	协同、智能制造、绿色低碳，新产品实现较快增长，推进全流程降本，深化产销研一体化，落地智能工厂与 AI 应用，完善碳管理体系，夯实绿色发展基础。 二是完善公司治理，出台董事和高管薪酬实施方案，修订信息披露、薪酬、公司章程等制度，提升规范运作水平。 三是做好投资者沟通，通过业绩说明会、网上集体接待日活动、机构调研等多渠道开展投关工作；持续做好信息披露工作，强化信息披露质量。 四是落实股东回报，完成 2025 年度现金分红，分红占归母净利润 99.49%，积极通过现金分红提升股东的获得感。 16、半年报提到不锈钢净出口同比大幅下滑 22.1%，请解读该数据对国内不锈钢市场带来的实质影响，公司采取了哪些应对措施？ 回复：感谢您的关注。2026 年上半年国内不锈钢净出口同比下滑，主要受三方面行业性因素影响：一是全球经济增速放缓，外需整体疲软，欧美制造业景气度偏低，新兴市场增量规模有限；二是全球贸易环境趋严，贸易壁垒持续升级，多国反倾销调查、欧盟碳边境调节机制（CBAM）等抬高了出口准入门槛；三是国际不锈钢产能释放加快，市场竞争加剧，叠加地缘因素对全球物流的扰动，共同压制了出口规模。 面对行业出口整体下行的形势，公司不锈钢出口业务保持总体稳定，重点从四方面开展工作：一是深耕重点区域市场，贴近终端用户布局服务力量，重点开拓汽车、家电、油气等高端应用领域；二是常态化开展海外客户走访，持续提升响应效率与本地化服务水平，巩固深化核心客户合作关系；三是稳步推进海外营销服务网点建设，完善品牌推广、业务联络与技术支持体系，持续提升海外市场服务能力；四是持续推进海外重点行业与高端客户认证，不断提升公司产品在高端应用领域的品牌认可度与市场渗透率。
--	---

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	不涉及
附件清单（如有）	无
日 期	2026 年 9 月 9 日