

鞍钢股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：08

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 <u>（电话会议）</u>
参与单位名称及人员姓名	鞍钢股份：高红宇 国泰海通资管：罗子博
时间	2026 年 9 月 23 日
地点	鞍山市
投资者关系活动主要内容介绍	1、2026 年上半年公司经营业绩情况 答：2026 年上半年，钢铁行业供大于求局面仍未改变，呈现弱周期、低景气度运行。钢材售价持续低迷，加之铁矿石、焦煤等原燃料价格高位运行，购销两端剪刀差持续收窄，利润空间进一步压缩。面对复杂严峻的市场形势，公司锚定高端化、智能化、绿色化方向，深化“五型”企业建设，持续推进“聚焦价值创造、全面算账经营”，坚持稳产优产，加强内部管控，第二季度生产经营情况环比有所改善，但受市场两端持续收窄影响，公司生产经营仍处于亏损局面。铁、钢、材产量分别完成 1,127.22 万吨、1,213.72 万吨、1,152.95 万吨，同比分别下降 7.33%、5.11%、4.20%。销售钢材 1,145.91 万吨，同比下降 4.68%，实现钢材产销率 99.39%。 2、公司上半年降本增效举措 答：公司降本攻坚精准有力。一是物流提质增效成果显著，开展深化“港路企”协同及物流系统“运行改善”攻坚，鞍山本部、鲅鱼圈分公司、朝阳钢铁物流成本同比分别降低 3.9%、11.3%、5.8%，物流效率大幅提升。二是有效控制采购成本，喷吹煤、进口粉矿采购价格均跑赢大盘；加快进口备件国产化替代，轴承、仪表、滤芯等品种降采效果显著。三是吨钢外购能源成本同比下

	降 29%，创历史最好水平；自发电比例同比提升 4.04 个百分点，吨钢综合能耗同比下降 10kg，实现历史性突破。 公司产品经营持续优化。一是坚持以效益为中心，持续深化调品创效，高端产品销量占比同比提高 9.3 个百分点。二是重大工程用钢销量同比增长 44.59%，成功中标国家电网大雅河抽水蓄能电站项目、大连金州湾国际机场、中石化齐鲁石化老旧设备改造升级项目等重大工程用钢。三是强化合同执行，全生命周期合同执行率同比提升 0.61 个百分点。 3、公司核心竞争力 答：公司聚焦高端引领，拓展产品竞争优势。坚定实施产品高端化策略，深挖高端产品市场潜在需求，强化高价格、高利润高端产品及新产品研发，完成 25%废钢比绿钢认证并落地订单，成功开发热轧薄规格耐磨钢、ZJNi3 焊丝钢、高等级链条钢，试制输氢管线用钢 L415MH 卷板和平板，完成首批低碳当量高品质造船用钢交付，吉利、奇瑞等客户薄铝硅产品实现供货，广汽埃安 GHF1500AS 首次批量订货。 公司以客户为中心，彰显服务品牌价值。在汽车、轨道交通、重大装备等领域与国内外顶级客户建立长期战略合作，先后荣获中国船舶“金牌供应商”、中集集装箱“优秀供应商”、海尔智家 2026 年度“战略合作伙伴奖”等称号。构建“研产销用”一体化协同机制，搭建客户声音统一管理平台，实现从问题反馈到效果核实的全流程闭环管理。与大船、美的、零跑等 11 家重点客户开展联合开发，打造“你中有我”的应用创新机制，有力推动了产品结构优化与绿钢认证落地，持续提升客户粘性。 公司强化科创驱动，加速成果转化创效。高质量谋划“十五五”科技发展规划，实现科技创新从“顶层设计”到“落地生根”的全链条闭环管理。不断强化服务国家战略科技力量，稳步推进所承担的工业和信息化部新材料重大专项等国家科技重大项目攻关。斩获中国腐蚀与防护学会科学技术奖 2 项，其中“苛刻服役环境下高性能铁素体不锈钢绿色制造关键技术”荣获一等奖。
--	--

	组织召开 20 次成果转化推进会，立项 101 个成果转化课题，科技成果转化成效显著，报告期内成果转化创效 6,000 余万元。加大科技创新对公司生产经营支持力度，科研立项时重点关注效益指标，“焦炭整粒生产与输送控制技术研究”等科研课题创效 9,000 余万元。 公司深耕数智赋能，打造行业转型标杆。紧扣“1232”数智转型战略，构建“战略-运营-执行”数字化体系，打造覆盖研发设计、生产制造、经营管理、供应链协同全链条的数字化解决方案，成为东北地区钢铁行业智改数转的先行者。上半年累计申报国家级、省级试点示范 19 项，获评行业智改数转标杆。扎实推进 DCMM5 级数据治理，牵头编制钢铁智能制造图谱，成果获工业和信息化部认可并纳入行业推广。
附件清单(如有)	