

股票代码：600010

股票简称：包钢股份

内蒙古包钢钢联股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类型	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（策略会、反路演）
来访时间、参与单位名称	6月13日下午，中泰证券、建信基金、财通资管、华商基金、泰康资产基金、招商信诺资管、上海石丸梨花私募基金等券商分析师及机构投资者 6月18日上午，国海证券、胤胜资产、景林投资、鸿凯投资、建发黑色研究院等券商分析师及机构投资者 6月25日下午，中信证券、谢诺辰阳基金、众安保险等券商分析师及机构投资者 6月27日下午，长江证券、渤海人寿、福泽源基金、广发资管、易方达、长城基金、胤胜资产、光大保德信基金、兴全基金、上银基金、英大保险、华夏基金、宁泉投资、诺安基金、浦银安盛、南方基金、新华资产、华夏基金、博时基金、姚泾河投资、太保资产、新华基金等券商分析师及机构投资者
地点	公司办公楼会议室
上市公司接待人员	公司董事、董事会秘书刘宓女士，证券融资部等相关部门人员。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者沟通交流活动中的主要内容归纳整理如下：</p> <p>1. 第四代核反应堆技术钍基熔盐反应堆近期取得了一定的进展，可否介绍下公司钍的资源情况和开发利用情况？</p> <p>公司积极关注包括钍基熔盐堆在内的绿色可持续能源产业发展情况，并持续推进白云鄂博资源开发利用，若有进一步进展，公司将及时披露或报道。</p> <p>2. 上半年的稀土生产配额至今没有公开披露，公司生产的数量依据是什么？稀土配额分配（轻稀土增量、重稀土严控）及《稀土管理条例》对公司资源开发的约束？</p>

公司于 2024 年底根据 2024 年稀土生产配额情况结合生产经营实际制定了 2025 年生产计划，计划生产稀土精矿 39 万吨，并按计划组织生产。

2024 年我国下达的稀土矿产品开采总量控制指标 27 万吨，其中包钢 18.9 万吨，占比 70%；与 2023 年相比，2024 年矿产品开采总量增加了 1.5 万吨，其中包钢增加 1.114 万吨，占比 67%。

稀土作为国家重要的战略资源，战略价值和重要意义越来越凸显。而我国是全球唯一具备稀土全产业链产品生产能力的国家。据 USGS 统计，中国稀土资源储量和产量连续多年占比世界第一。稀土应用广泛，随着“双碳”战略的实施，新能源、新材料等领域将持续高速发展，风力电机、新能源汽车、节能家居、机器人等产业将持续增长，这也将带动稀土产业保持高速发展。

3. 公司稀土精矿的定价机制（如与北方稀土的关联交易模式）及市场化销售进展如何？未来是否计划突破稀土精矿独家供应模式，探索高附加值深加工？

公司每季度根据前一季度五网稀土氧化物的均价等，按照已公告的定价机制和定价公式进行定价，并于每季首月上旬公告稀土精矿定价情况。目前，公司的稀土精矿仅供给北方稀土。

4. 过去两年钢铁行业盈利承压，公司在钢铁板块降本增效上做了哪些举措？

采购方面：调整采购策略，立足于“价格、数量、成分”开展品种战略寻源，广泛开发适应公司生产工艺的新品种，开拓采购渠道，增加直供比例，降低采购成本。优化整合供应商资源，充分发挥集中采购的规模化、专业化优势，进一步降低采购成本。

生产经营方面：铁前工序持续推进深度降本。落实“制造服从市场，指标服从经营”的要求，将铁水成本、产线效率、能耗指标等作为降本增效的核心关键工作，开展全工序成本对标，深挖降本潜力。提升产线生产效率，积极组织创高产；控制工序消耗，通过行业对标找差，以目标工序成本为着力点，查找与行业水平差距，视差距大小分级确定各工序加压降本目标。不断提升各项经济技术指标水平；结合采购端新品种的开发，优化配煤配矿结构，降低铁水成本。钢轧工序在聚焦生产制造过程中的工序成本降低的同时，重点是不断提升盈利能力。坚持目标导向，

以市场为引领，以效益为中心，以吨材毛利为核心，优化订单品种排产，进一步提高销售利润率，实现边际效益最大化，提升企业盈利创效能力，达到增效目标。

剔除市场价格因素，2024 年全年实现吨钢制造成本降低 3.14%；2025 年一季度实现吨钢制造成本降低 2.82%。

5. 稀土钢产品（如高强耐磨钢、钢轨）的技术突破与市场拓展情况如何？

2024 年，坚定“优质精品钢+系列稀土钢”产品结构调整战略，拓展产品集群，品种钢销量同比提升 9.65%，稀土钢产量突破 150 万吨，创历史新高。2025 年 1—5 月累计生产稀土高强钢、稀土桥梁钢、稀土风电钢、稀土焊接用钢、稀土耐腐蚀管、稀土工程机械用钢等稀土钢产品 69.21 万吨。

一是稳定基础产品销量，扩大重点产品优势。巩固提升重轨、风电用钢、管线用钢、家电用钢、汽车用钢、新能源用钢、石油用管等战略产品优势，重点突破乘用车面板、新一代稀土轨和贝氏体钢轨、高端硅钢等系列产品，努力缩小与行业先进企业的差距。

二是提高战略型产品市场份额，提升产品品质。优化战略产品品种结构，重点拓展贝氏体轨、二代稀土热处理轨、高强耐磨重载铁路用稀土钢轨、道岔轨、工程机械用高强钢、耐磨钢、高钢级管线钢、输氢/掺氢管线钢、汽车用钢、家电用钢、新能源用钢等产品的市场占有率，战略产品目标销量占品种钢比重达到 60%以上。

三是加大新产品开发力度，提高市场竞争力。新产品开发围绕产业发展需求和行业发展方向重点发力，将新能源汽车用钢、清洁能源用钢、军民融合产业、轨道交通、装备制造、新型复合材料等领域作为重点研发方向，扩大应用范围。

6. 如何应对钢铁行业“三高三低”（高产量、高成本、高出口、低需求、低价格、低效益）的挑战？

公司将采取以下措施应对钢铁行业三高三低：

做精做优钢铁主业。以“优质精品钢+系列稀土钢”为产品结构调整方向，追求极致效率、极限成本，深调产品结构；聚焦做精做优，最大限度提升产能利用率，优化产品结构，发挥板、

管、轨、线特色优势，形成差异化竞争力；推动稀土钢品种系列化、标准化、高端化，努力推进稀土钢产品在国家重大工程、国家战略领域以及重点核心企业的应用；实现打造国内领先、品牌卓越的稀土钢新材料综合供应商和服务商的高质量发展目标。

加速产业布局优化。加快提升钢铁产能利用率，释放规模效应；加速推动钢铁产业改革发展进程；响应国家“一带一路”倡议，推进资源、产能和市场海外布局，探索通过产能整合、品牌输出、技术输出、管理输出等，扩大包钢“稀土钢”品牌影响力。

加快发展资源及综合利用产业。依托白云鄂博矿资源优势，在打好“资源牌”上实现新突破，以白云鄂博资源为主体，培育资源及综合利用产业成为第三主业。围绕建设国家重要能源和战略资源基地，全力整合内外部矿产资源，做好资源保护性开发、规范化管理、高质化利用，开展找矿行动，摸清资源家底。通过强化科技创新和资源综合利用，延伸资源产业链，做大做强包钢资源产业，力争成为我国西北地区最大的矿产资源开发及综合利用基地。

加快发展煤焦化工产业。依托现有焦化产业基础优势和内蒙古丰富的煤炭资源优势，瞄准建设现代煤化工产业体系，从提升发展质量和创建绿色示范着手，打造集煤焦化工生产、技术服务、贸易为一体的综合性煤焦化工产业业务综合体，致力于成为中西部地区最具竞争力的煤化工产业服务商和中西部地区国家煤焦化工集聚发展示范基地。

7. 公司研发费用（2024年37.2亿元）主要投向哪些领域？稀土钢、低碳技术等核心项目的研发成果转化效率如何？与科研院所（如中科院、工程院院士团队）的合作机制及专利布局？

包钢股份作为国有控股的国家高新技术企业，在研发投入上不遗余力，2024年研发费用达37.2亿元。这些费用主要投向稀土钢新材料、低碳技术、白云鄂博矿产资源综合利用等领域。

在稀土钢新材料领域，包钢股份开展多项技术创新与工艺研究项目，在低碳技术领域则探索自动化节能技术。在白云鄂博矿产资源综合利用方面，围绕稀土、铈、钕等资源回收利用展开科研攻关。从研发成果转化效率来看，稀土钢领域取得较显著成效，低碳技术领域实现了节能降耗。

	<p>在与科研院所合作上，包钢通过院士工作站、具体项目合作等方式，与中科院、工程院院士团队紧密合作。在专利布局方面，稀土钢领域授权布局发明专利和实用新型专利，专利布局较为完善。</p> <p>8. “近地化销售”能否提升区域定价权？</p> <p>答：包钢可生产板、管、轨、线四大类钢材产品，作为西北地区钢材品类最全的国有钢厂，包钢积极融入国家和区域发展战略，重点围绕自治区及西部地区风电、光伏、能源等重点产业集群实现了销售半径的大幅收缩。伴随着多年的发展，包钢具备了较强的品牌竞争力，形成了区域市场主导地位。虽然随着我国钢材产能不断提升和生产设备的升级改造，市场竞争越发透明、激烈，但包钢产品在包头周边及西北地区，凭借过硬的质量和良好的口碑，价格具备一定程度的话语权。</p> <p>9. 公司在风电用钢市场的竞争优势？主要客户有哪些？</p> <p>近几年新能源产业发展迅速，全国九大风场中有六个位于东北、华北、西北地区，三个位于金沙江流域。根据风场分布，综合包钢地理位置，西北市场包钢具有一定优势。随着风电设备大型化、轻量化的行业发展趋势，包钢积极布局新能源用钢相关产业，批量开发了 355MPa-500MPa 级全系列高强度产品，广泛用于大型风力发电设备的筒体、基础环、塔架等，在西北地区市场占有率超过 70%，销量位居全国前列。包钢主要供货下游直供终端及塔筒加工厂家。</p> <p>10. 一季度资产减值损失的来源？</p> <p>按照会计准则的规定，本着谨慎性原则，对一季度部分存货存在的可回收金额低于其账面价值计提资产减值损失。</p>
附件清单（如有）	无