

证券代码：600022

证券简称：山东钢铁

山东钢铁股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-001

| | |
|---------------|---|
| 投资者关系活动类别 | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（现场+视频会议） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 |
| 参与人员姓名 | 信达证券、广发证券、国泰君安、光大证券、浙商证券、银河证券、国海证券、国金证券、华福证券、东吴证券、海通资管、招银理财、宽远资产、宁银理财、鹏扬基金、兴银基金、博时基金、东方红资管、华泰资管、兴业基金、中欧基金、交银理财、嘉实基金、富国基金、招商自营 |
| 时间 | 2024年9月5日（周四） |
| 地点 | 公司总部办公楼 704 会议室现场+视频会议 |
| 上市公司接待人员姓名 | 副总经理、财务负责人、董事会秘书（代行）唐邦秀先生，办公室/董事会办公室、规划与科技部、经营财务部、运营改善部、宣传部、采购中心、营销总公司等部门负责人 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 一、基本情况介绍 副总经理、财务负责人、董事会秘书（代行）唐邦 |

绍

秀先生介绍了公司 2024 年上半年生产经营和深化改革情况。

二、提问及答复

本次交流会中,互动问答的主要内容(口头交流内容表述可能存在误差,如与正式公告内容冲突,请以正式公告披露内容为准)如下:

问题 1:中国宝武参股山钢集团、宝钢股份参股山钢日照后,对山钢集团、公司带来哪些改变?

答:2023 年 12 月,山东省人民政府与中国宝武在山东省济南市签署合作框架协议及相关投资协议,中国宝武战略投资山钢集团。通过战略投资,中国宝武持有山钢集团 49%股权。同时,中国宝武旗下上市公司宝钢股份以 107.03 亿元现金收购山钢集团持有的日照公司 48.6139%股权。公司推进公司治理体系建设,创新打造宝武参股山钢集团、宝钢股份参股山钢日照的“两参”模式,战略合作红利持续释放。

根据重组协议约定,中国宝武在山钢集团层面派出相关人员担任董事、高管,积极发挥股东作用,推动山钢集团完善公司治理;帮助协调银行等金融机构,大力降低融资成本。

宝钢股份作为日照公司重要股东,积极发挥股东作用,从采购、销售、研发、制造、财务、信息化等方面

全力协同支撑公司下属山钢日照基地，通过开展协同支撑百日计划，上半年累计创效 4.4 亿元，二季度环比一季度实现扭亏，减亏幅度高达 128.21%；同时对公司济南钢城（莱芜）基地实施一体化协同支撑，4-6 月累计形成协同项目 95 项，整体协同效益逐步显现，二季度环比一季度实现减亏，减亏幅度达 22.88%。

公司充分借助宝钢股份的管理、技术、人才及资源等优势，建立健全高效协同推进机制，深入挖掘协同支撑项目，努力在采购、销售、研发、绿色、智能等领域拓展协同空间，深度挖掘与宝钢股份的合作红利，最大限度提升协同效益，为应对严峻形势提供了有力支撑。

上半年，项目化、清单化推进上下游产业链协同，此次合作协同求解使“1+1>2”，助力公司提升核心竞争力，实现产业要素资源的集聚和优化配置，促进公司高质量发展。

问题 2：钢铁价格持续低迷，公司对于四季度及明年的市场情况是怎样判断的？

答：目前国内钢铁行业高产能的局面没有得到根本性改变，行业运行仍表现为高产量、高成本、高出口、低需求、低价格、低效益的“三高三低”局面，钢铁需求进入下行通道已经成为行业共识；房地产持续低迷，继续拖累建筑用钢需求，同时对工程机械等相关行业造

成不利影响；地方财政紧张导致基建项目施工进度有所放缓；表观需求持续降低，没有好转的迹象。目前来看三季度难有好转。同时，我们对四季度的市场情况判断也并不乐观，即使有阶段小幅反弹，但总体低迷的趋势难有实质性改变，四季度及明年上半年钢铁行业面临的形势依然严峻。

面对严峻的市场形势，公司将充分发挥宝钢股份协同支撑作用，通过持续深化改革、加大降本增效力度、优化产品结构、强化客户服务、巩固拓展战略用户群等举措，努力消化各种增支减利因素，进一步提高产品竞争力，全力提升公司盈利水平，总之，我们有信心、有勇气、有底气应对市场挑战，尽快扭转当前生产经营的不利局面。

问题 3：上半年济南钢城基地和日照基地经营情况分别如何，以及未来提升效益的举措有哪些？

答：两基地上半年经营情况：

济南钢城基地：上半年生产钢 320.24 万吨；吨钢成本降低 99.78 元、超预算 19.78 元；内销产品结构增效 24.77 元/吨，超预算 4.77 元/吨。

日照基地：上半年生产钢 459.53 万吨；吨钢成本降低 55.54 元；内销产品结构增效 32.89 元/吨，超预算 12.89 元/吨。

下一步提升效益的重点举措：

公司将牢牢把握“双参”模式下的重大机遇，坚持“四化”发展方向、“四有”经营原则，紧紧围绕“变革求生”管理主题，坚持一切以效益为中心，牢固树立价值创造理念，按照“1+6+N”总体谋划，深入落实“四个中心”原则，突出现金为王，坚持算账经营，深化精益管理，强化协同支撑，坚定不移固底板、锻长板、补短板，为下半年提级晋位、做强做优上市公司打下坚实基础。

一是进一步提振信心、解放思想、凝聚共识，大力倡导“跳出钢铁观大势、跳出常规谋创新”的变革意识，众志成城强韧性，坚定信心求突破，为股份公司扭亏增盈打牢思想基础。

二是深化管理变革，激发企业活力。实施总部机构调整、营销变革、采购变革、制造变革、设备管理变革、生产单元变革，全面提升运行效率。

三是在效率提升上再发力再突破。重点是人事效率、生产效率、资金效率、资产效率实现大的突破。

四是在全体系降本上再发力再突破。建立公司、厂部、车间三级成本管控体系，实现成本管控的体系化、精细化、深度化。

五是在产品经营上再发力再突破。瞄准一批合作潜

力大、创效价值高、影响力强的潜在客户群体，充分发挥经营体实质化运行优势，全力开拓终端市场，快速提升直供比例。

六是在协同创效上再发力再突破。充分学习借鉴宝钢股份的管理、技术和人才优势，推动流程再造、业务重构，深度融合、协同发展，实现钢铁板块一体化协同运营管理，最大限度提升协同效益。

问题 4：今年上半年出口情况如何？公司产品走出去的竞争优势在哪里？后续在海外拓展主要集中在哪些方向？

答：上半年，公司出口钢材 61.96 万吨，同比增长 37%，增幅高于行业 13 个百分点；出口钢材较内贸增效 1.33 亿元。其中，济南钢城基地强力推进型钢产品出口，制定 H 型钢海外市场开发方案，上半年型钢产品出口量同比增长 45.15%；日照基地发挥出口经营体作用，实现风塔钢首次出口、汽车外板批量出口。

公司产品品种多，规格格全，目前涵盖中厚板，热轧板卷，冷轧板卷（包括酸洗、冷硬、镀锌）、H 型钢、优特钢、螺纹钢等全系列产品。日照公司获得了一系列产品和客户认证，对于产品出口具有重要促进意义。日照公司是沙特阿美石油公司认证供应商，可以提供非抗酸的管线钢板及钢卷。近两年随着中东市场开发日趋成

熟，出口数量、质量持续提升。型钢产品 100-1000mm 高度可以全系列供货，并且开发了英标、美标、欧标、韩标等多种外标品种。公司产品出口已经有三十年的历史，质量稳定，在海外市场认可度较高。后续海外市场一方面稳定增长中东市场（阿联酋、沙特等），亚洲市场（菲律宾、印尼、马来西亚、日本、韩国等），扩大欧洲和 中东等高端产品市场，扩大南美及东南亚等高端产品市场比例。重点关注南美、非洲等新兴市场，利用当地经济快速增长、基础设施建设需求旺盛的机遇，扩大产品出口。宝武投资融合，不断注入新动能。与宝武协同海外营销网络进一步完善，出口市场份额、终端直供客户比例将不断提升。

问题 5：公司上半年在人工成本降低、各项费用削减等方面哪些进展？未来有哪些规划？

答：注重人事效率提升。强化人力资源优化管理，把激活人力资源、降低人工成本作为出发点和落脚点，推进实施机构变革、极致编制定员、推进主辅分离，不断优化用工结构、岗位结构。上半年，公司按照“集中一贯、机构精简、流程高效、职责清晰”的思路，分层推进、分步实施山东钢铁总部和济南钢城基地组织架构、管理流程变革，总部部门、直属机构（单位）设置分别压减 52.4%、55.6%。下半年，公司按照“抓好生产、带

好队伍、跟踪世界先进技术动态”的职能定位，推进生产单元瘦身减负，提升运营效率。

极致降低各项费用。抓实七大类 84 项降费举措落地，努力降低维修费用；通过“减价”降费、“减事”降费、“减量”降费等措施降低生产外委费用；通过物流优化、协同降费、谈判降费等措施降低物流运输费用，确保减产情况下吨钢费用持续降低。下半年公司在限产环境下，坚持算账经营、效益为先，全面对标找差、追求极致效率，系统性开展生产组织优化和动态调控。坚持把结构优化调整、生铁成本控制放在首位，努力实现减产不减效。

强化资金管理。公司牢固树立现金为王的理念，强化资金中长期规划管理，重点关注经营性现金流、有息负债规模和财务费用等指标，发挥资金保供降本作用，确保资金链安全接续。公司将加强经营性现金流管控，制定下半年筹融资滚动计划，提升中长期融资占比，持续降低融资成本，确保负债率年底不上升。

问题 6：钢铁行业已经进入“存量优化”阶段，提升产品高附加值、开拓用钢领域成为趋势。请问公司产品主要下游有哪些领域？未来提升高附加值钢材占比的发展规划如何？

答：公司拥有从原料、焦化、烧结、球团、炼铁、

炼钢到轧钢完整的生产工艺系统，整体装备水平较高，达到国内先进水平。产品包括中厚板、冷热轧、型钢、特钢、建材五大系列，产品涵盖高端装备、海洋工程、轨道交通、白色家电、石化装备、工程机械六大系列，是全国著名的宽厚板、H型钢、优特钢和高端建筑用钢生产基地，是著名的精品钢生产研发基地、国家级技术中心，是山东省钢铁产业链“链主”企业。上半年，公司研发费用为9.88亿元，占总营业收入比重为2.18%，有力支撑了工艺技术进步和科技创新。主要产品成功进军川藏铁路、长沙机场磁浮等26个国家重点工程，型钢、螺纹钢打入中石油“能源一号网”，厚板、热轧首次进入国家管网供应商名单，应用于摩洛哥化工基地、新西兰港口栈桥等国外重点工程；高强风电钢应用于全球首台套500MPa高强钢风电塔架，刷新了全球塔架用钢板强度等级新纪录，成为风电用钢技术标准的全球领跑者。

未来，公司将坚持创新驱动发展，持续加大研发投入，促进产品提档、工艺升级，提升综合竞争力。厚板以高强及耐磨钢、造船及海工钢、桥梁钢、容器钢、管线钢、风电钢等六大产品为主导，重点提升超高强钢、高等级的管线/桥梁/风电/容器用钢以及薄规格产品，打造中国规模最大、产品系列化最全、专业化水平最高、最具竞争力的厚板精品钢生产基地；型钢坚持“建筑型

钢创名牌，专用型钢强特色”定位，聚焦“提高重点产品市占率、提高重点用户合作份额”；特钢以齿轮钢、曲轴用钢、非调钢为重点，建立产品系列化优势，进入汽车用钢高端领域，齿轮钢市占率突破 20%，打造汽车用钢品牌；全系列开发高强度风电法兰用钢、风电齿轮钢等风电用钢，高端风电钢市占率突破 10%；热轧持续走高端路线，聚焦汽车钢、高强耐磨钢、管线钢等产品，推动 3 大类新产品开发；冷轧立足于汽车、家电行业，围绕汽车家电主机厂认证，提升汽车钢、家电钢、专用钢产品档次，聚力打造特色产品。

问题 7：请公司详细解读一下“1+6+N+100”变革求生体系？

答：公司锚定“扭亏增盈”根本目标，着力推进“1+6+N”变革（1 是扭亏增盈的总目标，济南钢城是扭亏、日照是增盈；6 是产品、效率、服务、创新、成本、文化六大核心竞争力；N 是组织、人事、投资、采购、营销、制造、设备等 N 项举措）。1+6+N 变革求生体系，具体到落地推进层面，当前公司将其细化分解为“1+6+9+100”。

1：即扭亏增盈总目标，济南钢城基地吨钢利润分位值达到行业 50 分位。

6：即公司着力打造的 6 大竞争能力。以服务+产品

| | |
|------|--|
| | <p>为统领，以成本、效率、创新、文化为支撑，6大竞争能力既相对独立又相互关联，组成了一个有机统一的整体；既立足当前又着眼长远，清晰指明了公司变革求生和高质量发展的战略方向。</p> <p>9：即经营、人力、营销、采购、制造、设备、投资、能源、物流等9条变革路径，是当前管理变革和降本增效的重点任务，是提升6大竞争能力的着力点。</p> <p>100：即100余项（滚动调整，目前已下达108项）支撑项目，是9条变革路径的再分解，是体系落地的具体抓手。主要涉及机构变革、流程变化、模式创新、降本增效等一系列重点任务。</p> <p>随着公司一系列降本增效、改革举措的有效落地，我们有信心尽快实现扭亏增盈的目标。</p> <p>接待过程中，公司接待人员严格按照信息披露有关的规定，与投资者进行了充分的交流与沟通，未出现未公开重大信息泄露等情况。以上如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或公司管理层对行业、公司发展的承诺和保证，敬请广大投资者注意投资风险。</p> |
| 附件清单 | 无 |