

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：2025-006

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动 ☐ 其他
参与机构名称	中泰证券股份有限公司、友邦人寿保险有限公司、湖南源乘私募基金管理有限公司、国泰基金管理有限公司、西部利得基金管理有限公司、创金合信基金管理有限公司、远信（珠海）私募基金管理有限公司、平安养老保险股份有限公司、瑞众人寿保险有限责任公司
时间	2025 年 11 月 6 日 下午 16:30-17:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	副总经理、财务负责人、董事会秘书唐邦秀先生，证券事务代表景菊女士及董事会办公室人员
投资者关系活动主要内容介绍	1. 公司收购银山型钢的目的是什么？收购后对公司有什么样的影响？ 答：一是优化产品结构、提升盈利能力。公司收购银山型钢 100%股权后，其铁、钢、材产线及产能指标全部纳入公司，彻底解决了公司铁、钢、材产能不匹配问题，产品结构进一步优化为型钢、特钢、厚板、螺纹四大系列，将有望进一步提升公司核心竞争力、投资价值及股东回报。二是解决同业竞争问题。公司收购银山型钢 100%股权后，将其整体纳入公司，彻底解决了同业竞争。

	三是消除关联交易，提升管理效率。收购银山型钢 100% 股权后，公司与银山型钢之间的关联交易全部消除，管理更加顺畅，效率显著提升。 2. 前三季度公司可比成本同比下降 64.39 元/吨钢，下一步降本增效空间还有多少，有哪些具体措施？ 答：结合公司钢城、日照两基地实际，鉴于钢城基地历史长、产线多且分散、地处内陆等因素，降本增效空间更大。钢城基地目前主要聚焦铁前、物流、能源、人事效率以及生产效率提升等方面降本增效。下一步主要降本方向：炼铁工序：以确保高炉稳定顺行、实现经济运行原则，完善结构优化模型、健全性价比分析机制，持续推进配矿及炉料结构优化、汽轮鼓风机改电动风机等举措落地，实现生铁成本持续改善、系统成本最优；炼钢工序：以提升产品质量、大幅降低质量损失为重点，持续推进钢轧协同，科学安排电炉钢与转炉钢生产组织，优化生产工艺，实现综合成本最优；轧材工序：以优化产品结构、效益最大化为前提，推动双高棒建设等改造项目，实现可持续降本；能源动力工序：研究推进高效发电机组建设、节能改造，持续提高自发电比例。 3. 宝钢股份目前对公司运营管理有哪些具体影响？ 答：2023 年 12 月 28 日，山东省政府与中国宝武签署合作协议以来，宝钢股份先后启动协同支撑公司日照基地和一体化支撑钢城基地工作，投入了最有力的资源保障，采取了一系列卓有成效的措施，管理及经济效益显著。 2024 年，双方围绕“购销两端跑赢市场”“产线效
--	--

	率提升”“成本削减”“制造能力提升”等重点任务，从采购、营销、生产制造、财务、信息化五个方向全面开展协同支撑，百余人赴宝钢股份开展岗位实训，推进支撑项目 255 项。 2025 年，持续深化一体化协同支撑，钢城基地按照“突出重点，专项突破”的原则，重点在铁前降成本、厚板提效率、特钢稳质量等关键事项上推动协同突破，确立 41 个支撑项目；日照基地以价值创造、效率提升为核心，全面落实“五个深化”重点任务（深化采购变革、营销变革、经营体变革、产品经营、信息化建设），确立 101 个支撑项目，最大化发挥协同效应。 两年来，公司聚焦战危机谋发展，全力推进协同支撑项目落地见效。一是生产运营不断优化，一贯制管理落地生根、成本控制效率提升，质量改进和设备顺行等方面取得显著进步；二是购销协同，高效攻坚，在原料保供采购、采购降本、市场拓展等方面受益明显；三是管理理念持续导入，公司治理不断优化，流程再造、决策效率和风险管控能力全面增强。 4. 立足未来市场需求变化，公司对明年产品结构调整、目标市场定位有何新打算？ 答：公司继续深化产品经营，优化产品结构。一是突破薄板，日照基地定位为家电板、汽车板、高端装备制造等为主；二是引领中厚板，通过协同支撑，实施钢城和日照的有效分工协作，提高高强板、容器板、海工板、耐磨板、风电板产销量；三是拓展型钢，以产品系列化、标准覆盖化、高端引领化为目标，持续打造国际一流型钢生产基地；四是提升优特钢，做强齿轮钢、合结钢；
--	--

	五是优化螺纹钢，发挥品牌优势，打造山东市场话语权，不断提升企业综合竞争力。 5. 日照的产品主要面向哪些需求领域，相对于市场上的卷板标品，是否有溢价？ 答：日照基地产品聚焦高端需求领域，主要包括造船、汽车（特别是新能源汽车高强钢）、高端家电面板、高端装备制造及新能源（如风电、电工钢）等，广泛应用于造船、汽车、家电、工程机械、石油天然气管道、锅炉和压力容器等行业。相较于市场卷板常规产品，日照基地的产品凭借其优异性能、稳定质量、品牌认证及EVI技术服务，实现了显著溢价，提升了公司产品的核心竞争力。 以上如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或管理层对行业、公司发展或业绩的承诺和保证，敬请广大投资者注意投资风险。
附件清单	无