

证券代码：000959

证券简称：首钢股份

北京首钢股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-01

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
活动参与人员	中信建投证券 王晓芳， 国泰海通证券 李鹏飞， 华泰证券 李斌， 华创证券 马野 首钢股份董事长朱国森， 董事李明， 总经理孙茂林， 总会计师刘同合， 董事会秘书乔雨菲
时间	2026年4月20日 15:00—16:30
地点	全景网直播间 (https://ir.p5w.net/c/000959)
形式	视频直播加网络互动
交流内容及具体问答记录	<p>本次业绩说明会采用视频直播加网络互动的方式举行，主要就公司2025年度及2026年一季度业绩情况进行说明，并对投资者关心的问题进行解答。</p> <h3>本次会议的情况介绍</h3> <p>会议首先由公司董事会秘书乔雨菲介绍出席本次业绩说明会的人员，公司董事长朱国森致辞，乔雨菲对公司报告期内业绩及经营亮点进行介绍。随后管理层对投资者关心的问题进行了回复，主要内容如下。</p> <p>1.今年是“十五五”开局之年，请问公司十五五期间主要发展方向是什么？</p> <p>答：首钢股份的“十五五”发展规划，明确了发展目标、发展思路、重点指标和重要任务。首钢股份的愿景是建设成为具有世界竞争力和影响力的钢铁上市公司，“十五五”期间，公司将锚定“全球一流高端钢铁材料服务商”发展定位，坚定不移地走“一引领两融合”发展路径。</p> <p>在高端化方面，2025年，公司将中厚板产品打造第四大战略产品取得突破性进展，以四大战略产品为核心持续做优做强是公司“十五五”期间的一项重点工作，同时持续打造产品、质量、成本、服务、技术五大优势。公司新建年产能45万吨的高端汽车外板产线，预计2027年投产，将为公司汽车板战略产品的增量提供助力。同时，围绕中厚板制造能力的提升，公司将开展产线的技术改造和装备的</p>

升级，扎实推进产品高端化的建设。材料产业兼具服务传统产业、新兴产业及未来产业的重要功能，公司将致力于非传统用钢领域的材料研发，持续加大相关材料的研发力度，力争成为细分市场的冠军。总体来看，公司产量保持平稳，后续将在产品结构优化上持续发力，持续提升研发创新与精益制造能力。

在智能化方面，公司在材料研发方面布局了“AI+材料”的相关项目，同时开发钢铁垂类大模型，用于钢铁工艺智能控制，在此基础上建设智能化产线、智能化工厂。此外，公司将充分运用人工智能等技术手段，赋能管理效率的提升。

在绿色化方面，公司将坚定不移地落实国家“双碳”战略，在“十四五”期间已构建了长流程减碳的新优势，后续将继续围绕长流程极致能效提升、低碳技术推广及碳资源化利用等方向持续发力。另外，公司将充分发挥电炉钢项目优势，依托电炉钢工艺生产汽车板、电工钢等高端产品。

在融合化方面，公司将持续深化与上下游产业链供应商及客户的深入合作，主动融入国家及区域创新体系建设，积极与各类科研院所、高等院校开展多层次的合作。

此外，公司将始终坚持人才是第一资源，持续完善“三支人才”成长通道，充分依靠广大干部职工不断提升企业竞争力。严格按照监管要求，持续做好市值管理、合规经营，推进 ESG 体系建设，切实保障投资者回报，推动公司高质量发展。

2.近期取向硅钢价格压力较大，能否对取向、无取向硅钢国内外的供需、价格进行展望？十五五期间，公司在取向硅钢行业有哪些布局？

答：在取向硅钢方面：作为电力系统重要的软磁基础材料，取向硅钢的市场需求在相当一段时间内仍将保持较高增长。这主要源于人工智能的新增电力需求与社会电气化转型带来的电力行业投资增长，以及欧美电网升级改造带来的需求拉动。

人工智能和数据中心用电方面，行业预测，数据中心的用电量将以年均 10% 以上的速度增长。电力投资方面，“十五五”期间电力投资计划将达 4 万亿元，同比增长 40%。欧美等发达国家老旧电网升级改造和数据中心建设，带动电力投资规模大幅增长。基于上述需求的拉动，取向硅钢需求将保持稳定的增长态势，2030 年国内取向硅钢需求预计达到 450 万吨以上。

基于需求的确定增长，近年来国内取向硅钢产能也快速提升。2025 年产能 374 万吨，同比增幅 10.6%，预计 2026 年整体产能仍保持增长。

产能的快速投放，导致取向市场出现阶段性供过于求，去年四季度以来产品价格持续承压，已逼近行业平均成本线，从客观上也进一步抑制了行业投资热度。

总体看，取向硅钢供需两端整体双增，电力行业的发展变化将推动取向硅钢向“高效化、高端化、绿色化”升级。

首钢股份在薄规格高牌号产品上拥有技术优势。2025 年实现了

0.18mm 高牌号产品的稳定批量供货，首发了低噪声产品，突破性地解决了行业长期面临的“低铁损”与“低噪声”难以兼顾的技术瓶颈，得到了客户的广泛认可。

在无取向硅钢方面：需求呈总量稳健增长+结构升级的总体发展趋势，预计 2026 年国内总需求 1500 万吨左右，在新能源汽车以及以人形机器人、低空经济、高端智能装备为代表的新质生产力领域将有较大幅度增长。

供给端，无取向硅钢产能保持增长趋势。中国金属学会统计，2025 年无取向硅钢产能 1768 万吨，同比增长 19.2%。预计 2026 年保持小幅增量，总产能将超 1800 万吨。

总体看，无取向硅钢供大于求的局面没有改变，且供需结构存在错配，或将加速落后产能出清。首钢股份的新能源汽车产品处于行业领先地位，保持国内约三分之一的市场份额；公司在人形机器人、轴向电机、电动垂直起降飞行器等新兴产业与头部客户开展深度合作，高端产品持续引领市场。

首钢股份在“十五五”期间将坚持技术创新引领，增强首钢硅钢产品整体的市场竞争力。一方面，持续聚焦更薄规格、更高牌号的高端产品技术进步，推动制造能力提升；另一方面，我们加强与客户、高校的技术合作，筑牢技术壁垒，加快产品迭代，满足新兴领域对高性能产品的需求；最后，公司实施更加有力的成本控制，助力公司取得更好的盈利能力。

3.公司打造中厚板为第四大战略产品，在经营管理上和前期相比有什么变化？公司中厚板产品中哪些具有竞争优势，今年公司中厚板产品产量预计多少？

答：2026 年，公司将中厚板列为第四大战略产品是结合当前以及未来一段时间内市场需求变化以及自身资源禀赋做出的决定。

从下游需求看，公司中厚板优势产品重点应用于能源化工、水利电力、新能源等多个国民经济重点领域，这些领域工程建设周期长、需求刚性强，为公司中厚板产品提供了稳定的市场支撑；同时，通过精准的市场布局和优质的客户服务，公司与国内外众多重点客户建立了长期稳定的合作关系，进一步巩固了市场份额，保障了中厚板产品市场需求的持续性和稳定性。

为持续强化中厚板产品核心竞争力，突破产品开发、生产协同、市场推广中的各类瓶颈，公司立足长远发展战略，专门成立了由营销、研发、生产等多专业骨干力量组成的产品推进领导小组及专项工作小组，构建起“统筹协调、分工负责、闭环推进”的工作机制，全面系统推进中厚板产品的研发、生产与市场拓展工作。

通过各专项工作的有效推进，公司中厚板产品结构持续优化，重点聚焦高附加值、高技术含量产品的开发与推广，不断降低生产经营成本，全面提升中厚板产品的综合竞争力。

经过长期技术积累和市场深耕，公司中厚板产品在多个细分领域形成了鲜明的竞争优势，尤其在 Ni 系低温钢、管线钢、桥梁钢、水电钢、储罐钢、风电钢六大核心产品上，具备行业领先的技术实力

和市场认可度。

2026 年公司中厚板产量预计达 280 万吨，在优化结构的基础上，实现总量同比提升。

4.2026 年一季度汽车行业产销同比降低，请问公司汽车板订单和盈利情况较 2025 年比有什么变化？近年来，公司汽车板产量持续提升，展望未来汽车板产品能否保持增量与盈利能力？

答：从中汽协数据看，今年一季度，新能源汽车及传统燃油车产销情况，环比、同比均下降。一季度是传统汽车消费淡季，且受春节假期影响，车企生产放缓、市场活跃度降低，公司一季度汽车板盈利与市场形势趋同。目前市场已逐步企稳回暖。

冷轧汽车板是首钢股份战略产品之中体量最大的，2019 年以来产量保持增长，产品结构、客户结构持续优化，对公司整体盈利水平做出了较大贡献，主要得益于始终坚持创新驱动的发展战略和“以客户为中心”的服务理念。

新产品开发方面，针对下游客户向高耐蚀、轻量化、高安全、绿色低碳的用材发展趋势，近年来公司推出多款首发产品，在推广应用上赢得了客户认可，并通过客户认证：锌铝镁镀层产品实现了对电镀锌车身侧围的替代，超细晶高强钢（UF 钢）助力客户实现外板轻量化，1500MPa 级纯锌镀层热成形用钢满足车身安全结构件高强度、高耐蚀性能的行业需求。公司的优势产品集群，在给用户提供价值的同时也实现了自身的良好发展。

客户服务方面，不断完善服务体系，提升服务效率，加强新能源汽车服务团队建设，满足客户对于质量、交付、研发、服务等不断提升的要求。2025 年，公司成功举办汽车板低碳技术论坛，与 7 家主机厂开展“首钢日”活动，与 5 家行业龙头客户共建联合实验室，通过先期介入获取订单的量同比增长约 17%。公司建立内部多部门快速响应机制，及时协同解决客户诉求，得到了客户的充分肯定，进一步增强了客户和公司长期合作的信心。2025 年荣获头部车企“最佳合作伙伴”“优秀供应商”等 54 项奖项。

销售渠道方面，公司与行业重点客户开展全方位、多层次、高质量的合作。公司与一汽大众、蔚来、沃尔沃等 6 家车企签署低碳排放钢合作协议，与吉利集团签署《战略合作框架协议》，结合用户需求，不断提升低碳排放汽车板产品生产能力，发布绿色低碳系列产品企业标准，进一步增强合作深度、提升合作粘度，稳固市场份额。

后续，公司汽车板产量将保持增长。京唐公司目前在建一条年产能 45 万吨的汽车板生产线，预计 2027 年投产。该项目将进一步提高公司高端汽车外板生产能力，提升内部产品结构调整的灵活性，助力公司汽车板产品保持市场领先地位。

未来，公司将结合汽车行业发展，依托自身技术研发、产品质量与服务体系优势，进一步为客户提供个性化用材解决方案，稳步提升低碳产品、镀锌产品产量，更好地满足客户需求。

	<p>5.国家实施碳双控对钢铁产业有哪些影响？公司做了哪些应对？</p> <p>答：碳双控对行业影响较多，其中一个影响是将加速行业的分化，倒逼钢铁企业开展技术创新，持续的减碳、降碳。</p> <p>目前的政策导向是排碳有成本，减碳有收益。企业是需要付出成本还是获得收益要看自身的排放强度和国家配额排放之间的差值，排放高于配额就要付出成本，反之获得收益。</p> <p>首钢股份在降低排放方面有优势，后续将在行业减碳过程中获得机遇。目前，通过持续推进高炉大比例球团冶炼技术应用，转炉工序大废钢比多炉连浇，公司已经具备了吨钢二氧化碳排放降低40%以上的汽车板、电工钢、中厚板产品生产能力；公司在推进近“零”碳排放高品质钢项目建设的同时，也在电炉冶炼汽车板等高端产品的生产工艺上开展研究并取得突破，今年电炉投产后，电炉冶炼的高端产品有望进入市场。</p> <p>6.公司资本开支与固定资产折旧目前处于什么阶段？折旧摊销什么时候会下降？</p> <p>答：公司2025年资本开支26.93亿元，主要用于高端产品产线的改造升级、近“零”碳排放冶炼高品质钢项目建设等。</p> <p>公司2025年度折旧及摊销81.57亿元，同比略有增长，主要原因：一是公司下属迁钢公司和京唐公司都是搬迁新建钢厂，2006年后主体产线陆续建设，逐步投产并计提折旧；二是近年来公司持续在高端产品产线建设（如高端硅钢热处理项目、镀锌汽车外板生产线项目）、提升低碳排放产品生产能力（如近“零”碳排放冶炼高品质钢及电站、外线项目）、智能化改造等方面投资，对折旧水平也有一定影响。</p> <p>目前，公司处于资本开支与折旧匹配的稳定期，整体折旧成本与资产规模、业务扩张节奏相匹配。后续，公司将持续提升资产运营效率，管控投资规模，力争折旧摊销下降的拐点早日实现。</p> <p>本次活动记录表仅列示了公司2025年度及2026年一季度业绩说明会的部分重点问答，网络文字互动内容可登陆全景网直播间（https://ir.p5w.net/c/000959）查看。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件	无