

证券代码：600282

公司简称：南钢股份

南京钢铁股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	业绩说明会
活动主题	南钢股份 2026 年第一季度业绩说明会
时间	2026-04-27 - 16:00-17:00
地点/方式	上证路演中心 https://roadshow.sseinfo.com 网络文字互动
参会人员	董事长：黄一新、总裁：祝瑞荣、独立董事：王全胜、总会计师：梅家秀、董事会秘书：唐睿
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者关系活动主要内容</p> <p>1、公司 2025 年下半年分红什么时候，分红多少？</p> <p>答：公司始终高度重视股东回报，持续关注投资者诉求，并将分红作为回馈投资者的重要方式之一。</p> <p>公司 2025 年下半年度拟向全体股东每股派发现金红利 0.1372 元（含税），共计拟派发现金红利 8.46 亿元（含税），分红比例为 60%。2025 年度，公司拟合计派发现金红利 15.77 亿元（含税），占 2025 年度合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润的 55%，较 2024 年度分红比例提升 4.55 个百分点。2026 年 4 月 8 日，公司 2025 年年度股东会已审议通过 2025 年下半年度利润分配方案。分红后续情况请以公司公告为准。</p> <p>2、公司披露关联交易涉及关联方采购，请问：①关联交易占比是否控制在合理范围（如 XX%以下）？②独立董事如何监督关</p>

关联交易定价公允性？③是否计划进一步降低关联交易依赖？

答：公司严格遵守《上市公司独立董事管理办法》的相关规定，针对应当披露的关联交易召开独立董事专门会议进行审议，经全体独立董事过半数同意后提交董事会审议。

2025年，公司向关联人销售商品和提供劳务、出租资产的日常关联交易总额占当年度营业收入的4.74%；向关联人购买原材料、燃料及动力，接受劳务和租赁土地的日常关联交易总额占当年度营业成本的4.76%。公司业务模式导致的日常关联交易必要且持续，比重不大，对公司独立性没有影响，公司的主营业务不会因此类交易而对关联人形成依赖。

3、公司数据资产入表现阶段情况如何？

答：公司持续推进“一切业务数字化，一切数字业务化”的智慧南钢总体战略，打造“智改数转网联”核心竞争力。近年来，公司构建“数据治理+工业互联网+人工智能”三引擎驱动架构，建成“一脑三中心”（智慧运营中心为大脑，铁区/钢轧/能源一体化中心为支撑）智慧中枢系统。公司成立了数据资产专项推进组，明晰了以“数据+场景+应用价值”的数据资产入表方案，制定并发布了数据资产相关管理制度与管理流程。2025年，公司通过全方位数字化、智慧化项目建设，已实现全业务数字化率85%，关键设备数字化率、关键工序数控化率均达100%。公司锚定国家“数据要素×”与“人工智能+”战略导向，全面启动数据治理，构建大型钢铁企业数据管理体系，核心数据资产入湖率超95%。公司持续完善数据资产入表规范和数据资产管理体系，优化“三线五步法”方法论，自主研发“炼数成金”管理平台。2025年，公司实现数据资产入表2,324万元。

4、公司积极调整产品结构，请问一季度有何进展？

答：2026 年第一季度，公司钢材销量 226.81 万吨，同比增长 7.00%。其中，公司专用板材、特钢长材销量分别为 121.4 万吨、91.96 万吨，同比增长 3.41%、20.49%；建筑螺纹销量 13.45 万吨，同比下降 26.32%，产品结构持续优化。

5、公司 2026 年一季度产销量实现同比增长，请介绍一下全年生产经营目标及当前进度？

答：2026 年，公司钢材产量目标为 978 万吨。2026 年第一季度，公司钢材产量 227.01 万吨，同比增长 6.83%；钢材销量 226.81 万吨，同比增长 7.00%。

6、公司印尼焦炭项目生产经营情况如何？

答：2026 年第一季度，公司印尼焦炭项目积极开拓市场，拓宽国际化渠道，生产经营稳定运行，逐步走出困境。印尼金瑞新能源科技有限责任公司焦炭销量 58.46 万吨，同比增长 47.88%；印尼金祥新能源科技有限责任公司焦炭销量 65.50 万吨，同比增长 25.91%。

7、公司提出“绿色、智能”导向，2026 年 Q1 毛利率 11.9%（同比+0.1pct），但净利率 4.08%（同比+0.15pct）。请问：①在碳中和背景下，公司是否制定了具体的减排目标（如吨钢碳排放下降 XX%）？②智能制造投入占营收比例是否有提升计划？③是否有 ESG 产品创新（如绿色钢材认证）或碳足迹追踪系统？

答：在构建科学低碳转型体系的基础上，公司确立了到 2030 年实现“碳达峰”，2035 年温室气体净排放量比峰值下降 7%~10%，具备减碳 30%的工艺技术能力，2050 年实现“碳中和”的目标（目标覆盖温室气体排放范围 1、范围 2）。

在数字化转型方面，公司是国家首批“数字领航”企业，入选

国家首批领航级智能工厂培育名单。公司坚持“一切业务数字化，一切数字业务化”的转型路径，通过智能生产、智慧运营、智慧互联和数字服务等领域建设，全面推进智改数转网联。

在绿色钢材认证及碳足迹追踪方面，截至 2025 年底，帘线钢产品获 ISO 14067 产品碳足迹认证，高端线材产品获 ISO 14021 再生材料认证，公司已完成 4 款钢铁中间产品碳标识认证。公司自主搭建的 LCA 计算平台已正式上线运行，实现了产品全生命周期评估及碳足迹数据的统一测算与管理，该系统获得 DNV 挪威船级社认证。

8、印尼焦炭项目 2026 年 Q1 销量合计 123.96 万吨(+35.8%)，但海外经营存在地缘风险。请问：①公司如何规避海外项目政治、汇率风险？②未来是否有进一步拓展东南亚或‘一带一路’市场的计划？③海外营收占比目标是否设定为百分之几？

答：面对国际相关风险，公司密切关注全球宏观政策、地缘政治等进展及影响，加强政策应对和解读；及时跟踪并针对性地开展政策研究，对各政策风险进行梳理并建立风险防范预案；进一步加强出口市场调研，开拓新兴市场，提高应对多变政策的能力。

公司积极响应“一带一路”倡议，在印尼青山工业园打造海外焦炭生产基地，合资设立印尼金瑞新能源、印尼金祥新能源，建设合计年产 650 万吨的焦炭项目。后续公司将聚焦焦炭产业链国际化布局，积极推进蔚蓝高科技集团从项目建设到生产经营的思路转变，强化精细化操作、精准化生产与精益化管理，积极构建海外经营生态圈，提高运营质效。

在产品出口方面，2025 年公司与全球 60 多个国家和地区的 300 余家客户建立稳定合作，与沙特阿美石油公司、阿布扎比石油公司、NPCC（阿联酋国家石油建设公司）、舍弗勒等国际头部企业达成长

期战略合作。公司钢铁产品出口量 163.06 万吨，同比增长 9%。公司积极开拓国际高端市场，抗酸管线钢、容器钢、核电用钢、高端压力容器钢等产品加快国际认证和项目应用，已批量供货中东、欧洲等地区多个重点项目，进一步提升了公司国际市场影响力。

9、2025 年经营现金流净额 36.74 亿元 (+14.1%)，期间费用率 8.17% (+0.39pct)。请问：①数字化转型如何具体赋能生产环节（如：人均产能提升 XX%）？②销售费用同比+12.34%，是否因高端市场开拓投入增加？③未来降本重点将在哪些环节（如：供应链优化、能耗降低）？

答：公司坚持打造“智改数转网联”核心竞争力，以数据赋能、智能驱动为路径，加快传统钢铁生产模式迭代升级，以数字技术创新突破，全面释放新质生产力发展潜能。目前，公司通过全方位智慧化建设，已实现全业务数字化率 85%，关键设备数字化率、关键工序数控化率均达 100%，新产品研发周期较传统研发模式缩短 50%，核心数据资产入湖率超 95%。

公司秉承“精”和“特”发展理念，做专做精做强特钢，实现高端产品专业化、差异化、绿色化提档升级。2025 年，公司先进钢铁材料销量为 282.65 万吨，同比增长 8.09%，占钢材产品总销量 30.45%，占比增加 2.42 个百分点；毛利率 20.88%，同比增加 3.71 个百分点。

公司以市场需求为导向，精益管理驱动生产组织寻优与经营智慧决策。公司贯通“四大界面”（料铁界面、铁钢界面、钢轧界面、客户界面），以 M 端协同、数字驱动、降本增益为核心，实现全流程一体化安全、平稳、高效运行。持续优化原燃料用料结构，开展燃料比、固体燃料指标优化及含铁料循环利用攻关；加大合金、钢铁料消耗等降本攻关力度，探索合金成分设计与轧制工艺最优解，

	<p>多项技经指标持续优化；围绕节能降碳、降低能源成本；打造行业首创 AI+5G 纯电自动驾驶机车及智慧铁钢界面一体化项目，实现全流程无人化作业。2025 年，公司 M 端工序成本同比下降 10.63 亿元。</p>
--	--