

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：2026-005

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与机构名称	信达证券股份有限公司、中信证券资产管理有限公司、天弘基金管理有限公司、永安国富资产管理有限公司、新华基金管理股份有限公司、平安资产管理有限责任公司周期组、前海人寿保险股份有限公司、创金合信基金管理有限公司	
时间	2026年6月11日 下午 16:00-17:00	
地点	线上会议	
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 董事会办公室主任王春刚、证券事务代表景菊及董事会办公室相关人员	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题 1：公司“十五五”战略明确了“突出沿海、优化内陆”的布局，日照基地定位为板材精品基地，钢城基地为型材特钢基地。在具体产品方面有哪些规划？</p> <p>答复：紧扣钢铁行业“提质创品”发展要求，以市场需求为导向，锚定“十五五”产品规划目标，着力提升产品盈利能力。钢城基地按照“突出型钢、做优特钢、提升厚板、优化螺纹”总体思路，锁定主流市场，优化产品结构，重点培育型钢、特钢两大战略产品，厚板聚焦高端市场并强化与日照基地协同，螺纹钢坚持高效低</p>	

成本路线，加快从规模导向向价值导向转型。日照基地突出厚板、补强板卷，紧盯高端板材前沿方向，打造细分市场“单打冠军”，构建层次清晰、竞争力强的产品矩阵，成为区域市场和细分领域的领导者。持续巩固海外市场成果，优化海外市场布局，聚焦高性价比产品与高端产品出口，进一步提升海外市场份额，构建内外贸协同发展的市场格局。

问题 2：公司近年通过深化变革、强化管理等举措落地实施，产品结构、经营绩效等逐步好转，请问公司未来几年面对持续深度调整的行业形势，将主要采取什么举措持续改善经营绩效？

答复：近年来，钢铁行业持续面临“强供给、弱需求”的深层次矛盾，随着国家“反内卷”持续深入以及最新版《钢铁行业产能置换实施办法》等政策组合拳落地实施，将逐步解决供需矛盾等情况，提升产业集中度，加速产业绿色智能转型和产品高端化、差异化发展，提升行业整体竞争力。就公司发展而言，日照基地作为“十三五”期间一体化设计、建设投产的现代化沿海钢铁企业，在产品结构、运营效率、装备水平、盈利能力等方面具备较强优势，下一步将充分发挥其装备、区位、产品等优势，进一步提高盈利能力。钢城基地作为传统老工业区，历史原因，在总图布局、产线设计、物流运输、运营管理等方面还有一定差距，也是未来提升的重要潜力点，下一步将重点聚焦降本增效、效率提升、产品结构优化等方面开展工作，短期内将重点实施降费用，从严落实维修、外委、BOO/BOT 等费用刚性管控，压缩非生产性开支，规范外委服务费用标准；中期看，着力提升人事效率、生产效率、能源效率、资金效率、资产效

率，打造高效率、低成本运营新标杆；长期看，持续强化科技创新，优化产品结构、改善产品质量、提升品牌影响力，夯实公司高质量发展根基。

问题:3: 深海开发、极地船舶及船舶低碳政策推动船板用钢需求升级,请介绍一下公司船舶海工用钢的产能、市场及盈利情况、还有行业竞争力。

答复:2025年,公司船舶用中厚板销量323.86万吨,占公司总销量比重约18.7%,根据中国钢铁工业协会数据,市场占有率16.3%,位居全国第一,船舶用钢具备九国船级社认证,核心客户覆盖下游头部企业;2025年收购银山型钢后新增4300mm宽厚板产线,厚板年产能新增约200万吨,高端供给能力显著增强。产品具备高端客户绑定、长协保障、双基地产品协同等多重壁垒,行业竞争力突出。除中厚板外,公司还具备型钢、热轧卷板等全系列船舶海工钢供货能力。

问题 4: 2025 年风电装机量创新高,今年预计国内风电装机量还会放量增长,请介绍一下目前公司风电用钢的市场情况、差异化技术优势。

答复:公司风电用钢覆盖中厚板、优特钢两大类产品。2025年,公司风电用中厚板销量54.7万吨,占公司总销量比重约3.2%,根据国家能源局每年公布的风电新增装机容量测算的风电用中厚板需求量看,公司陆地风电用中厚板市占率约10%,主要客户覆盖下游头部企业,Q500级别风电钢板实现全球首发。风电用优特钢棒材销量约40万吨,占公司总销量比重约2.3%,产品已通过国内外知名主机厂认证。风电用优特钢实现“以轧代锻”工艺创新,攻克了正偏差尺寸控制、探伤质量控制等技术难题,成功开发风电销轴用大规格40Cr热轧圆

钢、390-460MPa 级系列高强韧耐低温法兰用钢，解决了大规格零部件制造的“卡脖子”问题，实现了高端产品的国产化替代。

问题 5：近期工程机械行业集体涨价、内外销需求回暖，上游原材料涨价也持续抬升用钢成本，请问公司工程机械用钢市场情况如何？有哪些头部客户情况？未来发展目标与技术布局规划怎么样？

答复：2025 年，公司型钢系列产品中的履带钢、门架槽钢产品合计销量 24.6 万吨，占公司总销量比重约 1.4%，根据中国工程机械协会每年发布的各大主机厂销量，结合公司用户的占比推算，公司门架槽钢、履带钢市占率均处于行业第一，工程机械用钢的市场地位领先；核心客户覆盖国内头部企业。厚板产品技术上重点发展 Q690 及以上高强钢、耐磨钢，两基地分工配合，适配大型化、轻量化工程机械需求。

问题 6：最近受山西矿难影响，国内矿安监管持续收紧、设备安全标准不断升级，请问目前公司煤机用钢的市场情况如何？

答复：2025 年，公司煤机用钢销量 30.42 万吨，占公司总销量比重约 1.76%，根据中国钢铁工业协会数据，公司煤矿液压支架用高强钢、耐磨钢等市占率全国第一，主要客户覆盖国内龙头企业。技术上重点开发屈服强度 $\geq 690\text{MPa}$ 高强钢板，可实现 30mm 以下、 -10°C 以上免预热焊接，适配煤矿井下高安全要求。

问题 7：新能源汽车轻量化、低碳化推动汽车用钢高端迭代，请问公司新能源汽车用钢客户以及高端化水平等情况？

答复：2025 年公司汽车板销量 87 万吨，占公司总

销量比重约 5%，其中高端汽车板 54 万吨、高端化率达 62%。热轧产线主打大梁钢、车轮钢、高强结构钢，冷轧产线专注汽车面板、镀锌高强钢、热成型钢，实现全品类配套。

问题 8：今年钢材市场“优强普弱”分化加剧，高端优特钢盈利优势突出，公司优特钢的布局情况以及市场情况如何，高端优特钢盈利比普通钢材好多少？

答复：2025 年，公司齿轮钢销量 60 万吨，占公司总销量比重约 3.4%，根据中国特钢企业协会数据，位列国内第三、省内市占 60%以上，广泛应用于商用车及工程机械领域。公司优特钢通过汽车行业 IATF16949 及 70 余家国内外龙头企业二方认证，进入全球高端供应链。

问题 9：国内核电、LNG 储运、油气长输管线等能源基建加速，相关的高端用钢需求也持续增长，公司在这些领域有布局吗？产品高端化程度与市场竞争力如何？另外公司中东业务如何？

答复：公司能源用钢产品主要覆盖 LNG 低温钢、压力容器板、输氢管线钢、水电钢以及核电用钢等高端品种。

板材方面：LNG 用钢领域具备 9Ni/7Ni/5.5Ni 全系列低温钢生产交付能力，供应全球最大 27 万立方 LNG 储罐；同步布局水电、压力容器用钢，已开发 X80M、L415M 输氢管线钢及抗酸管线钢，并获国家级认证。未来将重点推进 600-1000MPa 水电钢、低温压力容器钢、抗氢脆管线等研发。

优特钢方面：以齿轮钢、风电用钢为核心，2025 年，公司齿轮钢销量 60 万吨，占公司总销量比重约 3.4%，市占率位列国内第三，省内市占 60%以上；风电用钢销

	<p>量 40 万吨；已通过国内外知名企业的认证。宝武双参后进一步强化研发、客户协同，未来打造北方特钢基地，重点发展轴承钢、汽车结构钢等。</p> <p>螺纹钢方面：主要有核电用高强钢筋，供应国内相关核电工程项目。</p> <p>其他方面：公司持续优化产品结构，主动压减普通螺纹钢产品产量，重点推进 HRB500E、600MPa 高强钢筋及核电用钢筋研发生产，600MPa 以上高强钢筋占比约 3%；出口中东（卡塔尔、沙特等）的外标型钢、管线钢，在公司出口产品销量中占比约 20%。</p> <p>以上如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，部分产品业务体量占比较小，产品研发、认证及转化存在不确定性，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。</p>
附件清单	无