

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：2026-003

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 ☐其他 ☐分析师会议 ☒业绩说明会 ☐路演活动
参与人员姓名	董事长黄一新、总裁祝瑞荣、独立董事潘俊、总会计师梅家秀、董事会秘书唐睿
时间	2026-08-26（周三） - 15:00-16:00
地点/方式	上证路演中心网络互动形式
投资者关系活动主要内容介绍	投资者关系活动主要内容 Q1:公司上级股东持股结构变更后，中信股份直接持股。在防范大股东利益输送、确保重大资本开支（如超纯铁精粉生产基地建设）决策程序合规及定价公允方面，独立董事团队发挥了哪些实质性的监督与制衡作用？ 答：公司独立董事严格依据《公司法》《上市公司独立董事管理办法》《上市公司治理准则》等相关法律法规履职，聚焦管控重大决策风险开展监督制衡。针对重大资本开支事项，独董重点关注项目潜在利益冲突，核查关联主体认定、关联董事回避等决策程序合规性，基于自身专业知识针对投资测算、相关交易定价公允性进行核查；督促公司完善关联交易管控、资金管控及内控机制，保障相关决策符合上市公司整体及中小股东合法权益。公司充分发挥独立董事的指导和监督作用，切实有效地维护了公司股东利益特别是广大中小股东的利益。 Q2:报告显示，公司二季度扣非归母净利润环比大增 61.33%，吨钢扣非利润回升至 280 元/吨。请问总裁，这种盈利修复主要得

益于哪些高附加值产品（如合金钢棒材、中厚板等）的放量？下半年在应对原燃料成本高位运行及行业供强需弱矛盾方面，公司在“极致降本”和“M端工序降本”上还有哪些具体的挖潜举措？

答：2026年上半年，公司先进钢铁材料销量达145.19万吨，占钢材产品总销量30.57%，占比同比增加0.8个百分点；毛利率19.83%，毛利总额14.02亿元，同比增长2.56%，占钢材产品毛利总额47.61%，占比同比增加0.94个百分点。公司专用板材领域镍系钢产品市场占有率持续领先，特钢长材领域传动轴用钢、悬架簧用钢市场占有率领先，齿轮钢、汽车冷锻实现重点客户突破。

公司已形成“高效率生产、低成本智造”竞争优势，通过行业领先的数智化转型实践，持续提升生产效率。下半年，公司将继续围绕贯通“料铁、铁钢、钢轧、客户”四大界面，通过品种结构增益、模式创新、采购降本等多维度举措，持续深化“极致降本、极致效益”。

Q3:公司2026年上半年拟现金分红6.61亿元，占归母净利润的50%，展现了极强的股东回报力度。作为独立董事，在当前公司总资产规模超700亿、且持续推进铁基新材料及环保等多元业务资本开支的背景下，您如何评价公司当前利润分配预案的合理性？未来如何保障这种高比例分红政策的可持续性？

答：公司自2018年以来连续推出三期《未来三年股东回报规划》，通过制度明确以持续、稳定的现金分红回馈广大投资者。2018年以来，公司已累计现金分红超118亿元，占累计归母净利润的50%以上，充分表明了公司对股东回报的高度重视。

分红的可持续性有赖于企业持续的盈利能力和稳健的现金流。2026年上半年，在行业整体承压的背景下，公司归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润11.27亿元，同比下降1.97%，经营保持稳健。同时，公司持续加大产品结构优化及研发投入，先进钢铁材料利润贡献持续提升至47.61%。资源端，2025年5月12日，公司子公司金安矿业竞得安徽省霍邱县范桥铁矿勘探（探矿权保留）探矿权。展望未来，随着行业发展逻辑向“高智绿”转变，具备产

品结构高端化、绿色低碳能力和极致成本优势的头部企业将具有更强市场竞争力。公司将紧抓制造业需求升级机遇，努力为持续、稳定的股东回报奠定坚实基础。

Q4:近期申万、中证等四大指数将公司行业分类由“普钢”调整为“特钢”。请问董事长，公司管理层如何看待这一市场认可？未来在进一步压降建筑螺纹占比、持续提升先进钢铁材料利润贡献方面，是否有明确的阶段性战略目标？

答：公司坚持高端化转型，申万、中证、中信、长江四大指数相继将公司行业分类由“普钢”调整为“特钢”，标志着市场对公司“精”与“特”战略转型的认可。2026年上半年，公司核心产品先进钢铁材料贡献持续提升，销量145.19万吨，占钢材产品总销量30.57%，占比同比增加0.8个百分点；毛利率19.83%，同比降低0.44个百分点；毛利总额14.02亿元，同比增长2.56%，占钢材产品毛利总额47.61%，占比同比增加0.94个百分点。“十四五”以来，公司先进钢铁材料销量占比已从17%跃升至30%以上，而建筑螺纹占比已从20%压缩至5%。后续，公司将坚持“生产一代、储备一代、预研一代”，重点突破先进钢铁材料、关键战略材料和前沿新材料等领域的“卡脖子”技术瓶颈，持续优化产品结构，提升高端产品占比。

Q5:海外印尼焦炭项目今年上半年经营大幅改善的原因是什么？

答：2026年上半年，印尼金瑞新能源、印尼金祥新能源合计实现焦炭销量250.71万吨，同比增长31.24%，整体经营态势向好。主要原因系印度作为印尼金瑞、金祥的主要焦炭市场，于2026年对焦炭进口政策进行了调整。由原实行的进口配额控制，调整为向各进口国家征收不同的反倾销税。其中印度向印尼产焦炭收取的反倾销税低于中国等其他国家。印尼焦炭项目除了利用印度焦炭进口政策变化契机抢抓订单外，对内在提产提效、采购降本、配煤结构优化、物流费用控制、财务降本等方面进一步取得成效，助力项目整体经营态势向上向好。

Q6:公司现金流情况如何？为何会下降？

答：2026 年上半年，公司经营活动产生的现金流量净额为 15.43 亿元，变动原因主要系公司根据市场波动调整原燃料库存策略所致。2025 年上半年钢铁行业原料价格下行加上高炉及配套产线检修，公司采取去库策略；2026 年上半年，原料价格上行，公司钢材销量增加，采取补库策略。

Q7:2026 年上半年公司归母净利润下降 9.64%，扣非归母净利润下降 1.97%，为什么归母净利润的下降幅度高于扣非净利润？

答：2026 年上半年，公司归属于上市公司股东的净利润 13.22 亿元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 11.27 亿元。其中，非经常性损益合计 1.96 亿元，较去年同期减少 1.18 亿元，主要系天工股份公允价值变动影响。公司持有天工股份 105,293,979 股股份，2026 年上半年天工股份公允价值变动收益 1.75 亿元，较 2025 年上半年天工股份公允价值变动收益 4.25 亿元减少 2.5 亿元。

Q8:公司目前产品结构转型升级的情况如何？

答：公司作为工信部发布的国家先进制造业集群——苏南特钢材料集群的龙头企业，承担着为高端制造发展提供高精尖材料的重大使命，开发超低温用镍系钢、大厚度（100mm）止裂钢、超高强度 1300MPa 级结构钢板、高等级（600HB）耐磨钢、海底抗酸管线、低温环境用高锰钢、大型集装箱船用大线能量焊接用钢、特种复合板等特钢品种属于国家《战略性新兴产业分类（2023）》中“新材料产业”的先进钢铁材料。2026 年上半年，公司先进钢铁材料利润贡献持续提升，销量为 145.19 万吨，占钢材产品总销量 30.57%，占比同比增加 0.8 个百分点；毛利率 19.83%，同比减少 0.44 个百分点；毛利总额 14.02 亿元，同比增长 2.56%，占钢材产品毛利总额 47.61%，占比同比增加 0.94 个百分点。此外，公司持续优化产品结构，2026 年上半年高附加值产品销量提升，专用板材、特钢长材销量分别为 260.30 万吨、189.66 万吨，同比增长 4.50%、19.31%；建筑螺纹销量 24.91 万吨，同比下降 39.39%，建筑螺纹销量占上半年

	钢材总销量的 5.25%。 公司坚持“生产一代、储备一代、预研一代”，重点突破先进钢铁材料、关键战略材料和前沿新材料等领域的“卡脖子”技术瓶颈。2026 年上半年，公司专用板材领域在重点工程领域累计承接 40 个重点项目，其中国家级项目 6 个。依托“专镍专用”模式，镍系钢产品市场占有率持续领先；聚焦高端市场攻关，斩获 BHP 国内首台大矿车货箱订单顺利发运；中标沙特世界杯地标场馆—全球首座集成伸缩屋顶、移动草坪、LED 幕墙智能场馆；成功取得船舶龙头中远川崎供货，首批订单精准交付。特钢长材领域，传动轴用钢、悬架簧用钢市场占有率领先；电磁制动器用钢首次应用于机器人领域，替代进口；齿轮钢重点客户实现突破，销量同比增幅 32%；汽车冷镦依托客户群拓展及重点客户份额提升，销量同比增长 7%；轮毂轴承钢在国内外头部客户供货份额保持领先，销量同比增长 15%；电炉钢销量 45 万吨，100%废钢冶炼电炉帘线获 ISCC PLUS 认证，为全球钢铁行业首家取得该认证的企业。
--	---