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：2026-005

投资者关系活动类别	□特定对象调研　□分析师会议 □媒体采访　☑业绩说明会 □新闻发布会　□路演活动 □现场参观 □其他
参与人员姓名	董事长黄一新、总裁祝瑞荣、独立董事施设、总会计师梅家秀、董事会秘书唐睿
时间	2026-10-28（周三） -16:00-17:00
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** **（一）征集问题回答** **Q1：与中信特钢同业竞争如何解决，进展情况。** 答：尊敬的投资者，感谢您的关注。2023 年公司实际控制人变更后，相关方就避免与上市公司可能产生的同业竞争，已出具《关于避免同业竞争的承诺函》，将在承诺期限内，本着有利于减少竞争性业务、维护中小股东利益的原则，在符合法律法规、监管规则及相关条件的前提下，稳妥推进同业竞争的解决工作。具体信息请以公司公告为准。 **Q2：氢用钢市场推广和地位如何。与其他非钢材料有什么优势。** 答：尊敬的投资者，感谢您的关注。当前氢用钢正处于示范落地、逐步规模化推广的阶段，在高压气态储氢、液氢储运、长距离输氢管网等核心场景中，氢用钢材是关键的基础材料。公司目前布局开发的氢用钢产品主要分为三大类：一是高压气态储氢容器用

	钢；二是适配极低温工况、用于液氢储氢容器的高锰奥氏体钢；三是储氢/输氢管线用钢。对比其他非金属类材料，具有以下优势： 第一，承载能力强，高压、大容积、长距离输送场景下工程可靠性优势突出；第二，配套产业链成熟，焊接、无损检测、定期检验、运维检修可依托现有压力容器、油气输送管网成熟体系，工程落地风险可控；第三，环境适应性强，埋地、野外复杂地质工况下抗冲击、抗穿刺性能更稳定。 公司将持续围绕储氢容器、液氢容器、输氢管线三大方向，重点攻克抗氢脆、低温韧性等核心指标，配合国内氢能管网和储氢装备示范项目，稳步推进产品的工程化验证与市场推广。 **Q3：海外焦炭业务开始盈利了吗。对今年公司利润影响如何。** 答：尊敬的投资者，感谢您的关注。截至 2026 年三季度末，公司海外焦炭项目已实现扭亏为盈。其中，印尼金瑞新能源焦炭产量 48.30 万吨，同比增长 23%，销量 47.26 万吨，同比增长 40%；印尼金祥新能源焦炭产量 66.90 万吨，同比增长 16%，销量 77.93 万吨，同比增长 48%。后续公司将持续做好生产运营与市场营销，稳步释放项目效益，进一步增厚经营业绩。 **Q4：元冶大模型和公司软件服务对外推广情况说明一下。** 答：尊敬的投资者，感谢您的关注。“元冶·钢铁大模型”及数字化软件服务对外推广，由公司子公司金恒科技作为主体承接落地。金恒科技面向行业输出数字工厂整体规划、工业软件、智能管控平台等成套数字化服务，帮助合作企业补齐数字化能力、推进转型。“元冶·钢铁大模型”采用基座大模型+行业场景智能体的群智能架构，目前具备“左脑机理决策、右脑感知预测”的能力，围绕钢铁生产痛点沉淀一批标准化、可复制的工序级智能体。现阶段金恒科技优先选择生产痛点清晰、落地条件成熟的工序场景向外复制，其中钢包号智能识别模型、铁水液位检测模型、中厚板轧制力控制模型等核心智能体，已在外部企业应用并完成验证。公司将持续依托“元冶·钢铁大模型”底座，把内部验证成熟的 AI 智能

	体、工业软件方案形成标准化产品，持续拓展行业客户，助力产业链上下游技术共建、场景共用、成果共享。 **Q5：公司带头的数据集建设进展情况。还有公司下属的鑫智链公司参与的另外一家数据集建设情况。** 答：尊敬的投资者，感谢您的关注。公司牵头的“高质量数据集赋能数智钢铁创新联合体”成功入选全国首批《面向人工智能赋能的高质量行业数据集建设先行先试联合体名单》（全国共 14 家）。目前公司正有序推进混合煤气烟气硫含量预测、金相检测、钢板表面质量检测等典型场景数据集开发治理，相关数据集成果已在金相缺陷识别、工艺参数寻优、产品质量预测等场景开展试点验证，为工业大模型训练与行业智能应用提供支撑。公司子公司鑫智链承建的钢铁行业供应链可信数据空间暨南钢企业可信数据空间项目依托隐私计算等技术实现 “数据不出域、可用不可见”的安全流通，探索钢铁供应链数据要素合规交易与价值释放路径。 **Q6：6 月 25 日公布的江苏省数据中心特钢分中心启动。公司如何布局。对公司有什么影响。** 答：尊敬的投资者，感谢您的关注。江苏省科学数据中心特钢新材料分中心是公司基于特钢新材料赛道，布局数据要素基础设施的重要举措之一。公司依托自身特钢研发、智能制造等产业基础，联合科研院所、产业链伙伴，有序开展特钢材料试验、表征、工艺、性能等科学数据汇聚、治理、标注与共享服务，搭建规范可信的科学数据服务体系，同步做好数据安全与知识产权保护。该项目重在夯实特钢新材料研发底座，助力公司特钢产品创新与高端市场拓展。项目现阶段以平台建设、数据归集、标准规范先行先试为主，将持续赋能研发创新、完善产业链数据生态。 **Q7：公司目前正持续推进超纯铁精粉生产基地建设及铁基新材料等多元业务资本开支。作为独立董事，您和审计委员会是如何评估这些重大资本开支项目的潜在利益冲突的？在关联交易管控及定价公允性核查方面，如何确保决策程序合规，切实保障中小股东的合法权益？**

	答：公司独立董事严格依据《上市公司独立董事管理办法》及公司《独立董事工作制度》履职。针对重大资本开支事项，独立审慎研判风险，防范利益冲突，保护中小股东利益。 在关联交易管控方面，主要重点关注以下几个方面：第一，关注交易的必要性。核查相关交易是否为公司正常生产经营所必需，是否有利于保障原材料供应、产品销售、生产配套稳定，不存在不必要的关联交易。第二，关注定价的公允性。重点核对定价依据，对比市场价格、独立第三方报价等，检查定价方法是否合理，是否存在损害上市公司及中小股东利益的情形。第三，关注交易额度的合理性。结合公司经营规模、历史交易情况、下一年度经营计划，审慎评估预计交易金额是否合理，防止额度虚高。第四，关注决策程序与信息披露合规性。检查议案资料是否完整，关联董事是否按规定回避表决，相关事项是否按照监管要求及时、充分披露。第五，关注后续执行管控。督促公司做好日常关联交易台账管理，持续跟踪实际发生情况，当交易出现大幅偏离预计额度、价格异常等情况时，及时核查、履行相应审议程序。公司独立董事基于以上维度进行独立审慎判断，监督关联交易规范开展，切实保护上市公司和广大中小股东的合法权益。 **（二）网络文字问答互动** **Q1：黄总好，公司即将完成控股股东吸收合并，实际控制人不变，但股权架构调整。想请问股权调整完成之后，中信集团层面对于南钢股份未来的战略定位有没有变化？未来会不会有资产注入或者其他资本运作的规划？** 答：本次吸收合并系为优化股权结构、压降法人层级，对公司直接控股股东进行的股权结构调整。本次吸收合并完成后，公司直接控股股东将由南京钢联变更为南钢集团，实际控制人不变，对公司生产经营没有影响。公司为中信集团先进材料板块成员企业，通过“高智绿”转型和“数智化”融合发展打造具有全球竞争力的先进材料智造商。

	Q2：黄总好，前三季度行业粗钢、钢材产量同比下行，但铁水产量维持高位，行业盈利持续处于低位。如何看待接下来 1-2 个季度国内钢材需求，制造业、地产相关用钢需求的跟踪情况？公司对四季度整体盈利中枢大致做怎样判断？ 答：当前钢铁行业供需矛盾仍存，从需求端看，需求总量难有大幅反弹，但进一步下行的空间有限，结构上看房地产用钢占比下降、制造业用钢占比持续提升。公司四季度盈利情况，具体请以定期报告为准。 **Q3：祝总好，印尼金瑞、金祥焦炭项目三季度实现扭亏，能否拆解下扭亏核心驱动因素（是产量爬坡、成本下降还是海外焦炭售价提升）？两个项目满产状态下，是否能够完全覆盖公司焦炭用量？满产的单吨焦炭完全成本大概相当于国内什么水平？副产品如何销售？市场情况如何？** 答：公司印尼焦炭项目以海外销售为主，2026 年 1-9 月，印尼金瑞新能源焦炭销量 157.94 万吨，同比增长 30%；印尼金祥新能源焦炭销量 217.96 万吨，同比增长 36%；公司钢材销量 716.64 万吨，同比增长 4.56%。公司印尼焦炭项目实现扭亏为盈的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。 **Q4：财报显示，前三季度公司营收保持两位数增长，但归母净利润却同比下滑 17.35%。请问董事长，在当前钢铁行业供强需弱、原燃料价格高企的宏观背景下，公司管理层如何看待这一阶段性背离？中信集团成为控股股东后，在体制升级、资源协同以及提升公司整体盈利确定性方面，目前有哪些实质性的落地举措？**

	答：2026 年以来，钢铁行业主要原燃料成本高企，焦煤焦炭涨幅明显，钢铁企业盈利承压。2026 年前三季度，普氏 61%铁矿石价格指数均值为 101.95 美元/吨，同比增长 3.65%（折算成 62%同口径）；安泽主焦煤价格和日照港准一级焦价格均值分别为 1,843.66 元/吨、1,709.84 元/吨，同比分别增长 36.29%、19.17%；富宝全国废钢价格指数均值为 2,196.37 元/吨，同比下降 1.27%。公司盈利变动主要原因是受焦煤、焦炭等燃料市场价格同比大幅上涨影响，公司当期生产成本同比增长。据统计局数据显示，2026 年 1-9 月份黑色金属冶炼和压延加工业实现利润总额 243.4 亿元，同比下降 73.3%。 面对原燃料价格高企，公司将持续加强供应链战略伙伴关系，积极打造高质量产业生态圈，拓宽供应商采购渠道进行结构降本。同时，及时研判市场需求变化，优化采购节奏，采销联动协同赋能，提升敏捷经营能力；灵活运用衍生品工具的套期保值功能，优化操作模式与策略，助力企业经营改善。 公司加入中信集团后积极开展业务协同，采购端强化原料供应链保障；科研端携手共建冶金方向人工智能中试基地；市场端联动打造产业集群，协同开发电炉低碳帘线盘条钢，成为全球首家拿到 100%废钢电炉帘线产品 ISCC PLUS 认证钢企。同时依托中信集团顶层赋能，明晰先进材料板块定位，推进实业“星链”“科技磐石”行动，依托“元冶”钢铁大模型加快数智转型，完善风控监督体系，持续压降融资成本。 **Q5：结合公司近年来连续推出《未来三年股东回报规划》且分红比例稳定在 50%以上的良好传统，请问董事长，在当前行业周期底部及公司估值处于合理偏低区间的背景下，公司未来是否有计划进一步提升现金分红比例或实施常态化股份回购，以切实提振市场信心并回馈中小股东？** 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一，2025 年全年现金分红占归母净利润比例为 55%，2026 年上半年分红比例为 50%。后续公司将

	结合行业周期、经营现金流、资本开支规划、监管规则综合统筹股东回报举措，在保障企业稳健发展前提下，积极维护股东利益。具体信息以公司公告为准。 **Q6：财报显示，三季度单季归母净利润同比大幅下滑33.18%，主要受焦煤焦炭价格大幅上涨挤压毛利空间所致。请问总裁，在四季度焦炭已开启两轮提降的背景下，公司在贯通“料铁、铁钢、钢轧、客户”四大界面、深化“极致降本”和“M端工序降本”上，还有哪些具体的挖潜举措来修复吨钢毛利？** 答：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。公司将持续贯通“料铁、铁钢、钢轧、客户”四大界面，深化极致降本与 M 端工序降本：炼铁端优化配矿配煤结构，攻关燃料比指标、加大含铁固废循环利用；轧制端持续攻关合金、钢铁料消耗，优化成分与轧制工艺；同步推进节能改造、品种结构升级、采购与财务费用压降，搭配套期保值工具管控原料价格风险，多措并举降本增效。 **Q7：祝总您好，公司建筑螺纹钢产量三季度同比大幅下降37.37%，特钢棒材、板材产量提升，不同品种产能转变，需要调整生产线吗？公司生产线是否可以混合生产螺纹或板材？** 答：公司坚持“精”与“特”发展，2026年前三季度制造业用钢占比已提升至94.6%，建筑螺纹钢产量下降与特钢棒材、板材增长，是公司顺应下游需求主动优化产品结构的结果。公司的特钢长材与专用板材均为以销定产的定制化产品，产线布局有明确分工。公司主要通过订单结构排产，在保持产线专业化优势的基础上，灵活调整各产线品种产出，以高效满足高端制造业客户的定制化需求。 **Q8：令人欣慰的是，公司海外焦炭基地在三季度实现了扭亏为盈。请问总裁，随着印度市场对印尼焦炭反倾销税政策的利好，印尼金瑞和金祥两大基地目前的产能释放和利润贡献情况如何？未来该项目能否成为对冲国内钢铁周期波动、增厚公司整体利润的核心增量来源？**

	答：截至 2026 年三季度末，公司海外焦炭项目已实现扭亏为盈。其中，印尼金瑞新能源焦炭产量 48.30 万吨，同比增长 23%，销量 47.26 万吨，同比增长 40%；印尼金祥新能源焦炭产量 66.90 万吨，同比增长 16%，销量 77.93 万吨，同比增长 48%。后续公司将持续做好生产运营与市场营销，稳步释放项目效益，努力增厚经营业绩。 **Q9：公司前三季度出口业务整体稳定增长，但三季度受中东局势扰动，部分项目受到影响。请问总裁，随着近期地缘局势有所缓和，四季度公司出口业务的景气度能否延续？在拓展中东、东南亚及欧洲等国际化战略市场中，公司有哪些新的订单突破？** 答：公司出口市场包括中东、东南亚和欧洲。受地缘冲突扰动，中东部分项目受影响。2026 年前三季度，公司出口业务整体稳定增长。公司将中东市场作为国际化重要战略，预计后续项目需求将逐步恢复。四季度具体经营情况请以公司定期报告披露为准。 **Q10：三季度单季利润出现了较大幅度的环比和同比下滑，引发了市场的担忧。请问董秘，公司在日常的信息披露和投资者关系管理中，将如何更好地向市场解释“行业周期性回落”与“自身经营韧性”的区别，以平滑投资者的预期波动，引导市场关注公司高端化转型的长期价值？** 答：三季度归母净利润下降，主要原因是受焦煤、焦炭等燃料市场价格同比大幅上涨影响，公司当期生产成本同比增长；据统计局数据，2026 年 1-9 月黑色金属冶炼和压延加工业利润总额同比下降 73.3%，公司归母净利润降幅为 17.35%。公司坚持“精”与“特”发展，持续推进高端化转型，加大“三个一代”新产品研发，构建技术壁垒，积极拓展高端装备制造等优质下游，提升高附加值订单占比；申万、中证、中信、长江四大指数已将公司行业分类由“普钢”调整为“特钢”，体现了市场对公司特钢转型方向的认可。资源端方面，全资子公司安徽金安矿业有限公司经营稳健，范桥铁矿探矿权实现探转采并完成采矿权确权登记手续，将有效扩

	充公司铁矿石资源储量，夯实企业长期可持续发展基础。海外焦炭项目实现扭亏为盈，将作为公司国际化发展的重要平台。 **Q11：截至三季度末，公司应收账款达 51.08 亿元，同比大幅增长 33.26%。请问总会计师，在行业盈利承压、下游客户资金链趋紧的背景下，应收账款激增是否意味着公司放宽了信用政策以抢占市场份额？公司目前的坏账计提是否充分，是否存在潜在的坏账风险？** 答：公司应收账款增长主要系出口业务规模扩大、焦炭产销量提升，部分业务采用远期信用证等结算方式，在款项实际收回前形成应收账款，带动应收账款规模同步上升。公司严格按《企业会计准则第 22 号》审慎计提坏账准备，具体计提比例及财务数据详见公司《2026 年第三季度报告》。公司将持续动态评估客户信用风险，保障资产安全。 **Q12：在公司总资产规模超 700 亿、且面临较高有息负债压力的情况下，公司依然维持 50%以上的高比例分红。请问独立董事，您如何评价当前利润分配预案的合理性？在保障公司日常营运资金安全与回馈股东之间，独立董事是如何发挥监督和制衡作用的？** 答：公司 2025 年全年现金分红占归母净利润 55%，2026 年上半年分红占比 50%，持续保持稳定的分红水平，积极回应广大投资者对稳定现金回报的诉求。截至 2026 年 9 月 30 日，公司总资产 700.98 亿元，归属于上市公司股东的所有者权益 275.61 亿元。作为独立董事，我们将紧密结合公司经营基本面、现金流水平、有息负债及后续资本开支等实际情况审慎研判利润分配预案，在确保公司营运资金安全、保障偿债能力、不影响正常生产经营的前提下，积极维护中小投资者合法权益、稳定投资者回报。 **Q13：随着钢铁行业向“高智绿”转变，绿色低碳能力成为核心竞争力。请问独立董事，在董事会层面，公司是否建立了完善的 ESG 考核机制？在推动超低排放改造、低碳冶金技术研发等方**

	面，独立董事如何发挥监督作用，以确保公司在追求利润的同时守住可持续发展的底线？ 答：公司已建立覆盖决策层、监督层、执行层的ESG管理架构，董事会下设战略与ESG委员会，负责制定ESG政策并对具体事项实施进行检查。在考核层面，公司《高级管理人员绩效管理考核办法》中已纳入ESG相关指标，包括温室气体排放管理、能源管理、耗水量等。独立董事通过战略与ESG委员会参与ESG事项审议与监督。关于超低排放改造、低碳冶金技术研发的具体进展，请参阅公司2025年度可持续发展报告及相关公告。 **Q14：梅总您好，三季度公司营收同比 + 16.79%，但归母净利润同比下滑 33.18%，核心原因是焦煤焦炭价格大幅上涨。公司焦煤焦炭采用长协模式，请问长协覆盖比例大概多少？长协跟市场现货的价差水平？四季度焦炭已经出现多轮提降，预计对四季度单季盈利带来多大弹性？** 答：公司焦煤焦炭采购以长协定价为主；具体覆盖比例及与现货的静态价差属细分商业数据，未单独披露，敬请理解。四季度焦炭现货已两轮提降，长协定价有望下调，成本端压力预计将有所缓解。但单季盈利弹性受售价、库存、产量等多重因素影响，具体请以定期报告为准。 **Q15：未来公司还有哪些切实手段来提升主业盈利能力？中信集团对公司的支持都有哪些？和中信特钢有什么差异化定位？** 答：公司围绕产品高端化、数智化转型、资源端保障、国际化布局培养可持续竞争力，持续夯实主业盈利基础。公司坚持“精”与“特”发展战略，通过优化产品结构、提升高端产品占比，巩固竞争优势；资源端以铁矿资源保障为重点，增强产业链安全性和稳定性；以印尼焦炭项目为重要国际化战略平台，拓展海外业务布局；同时，依托行业领先的数智化转型实践，不断提升生产效率和运营水平。依托中信集团顶层赋能，进一步明晰公司先进材料板块定位，推进实业“星链”“科技磐石”行动。通过协同，采购端强化原料供应链保障；科研端携手共建冶金方向人工智能中试基地；

	市场端联动打造产业集群，协同开发电炉低碳帘线盘条钢，成为全球首家取得100%废钢电炉帘线产品ISCC PLUS认证的钢企。 **Q16：财报显示，三季度毛利率降至12.29%（或10.55%），营业成本增速（12.54%）高于营收增速。请问总会计师，除了焦煤焦炭涨价外，海运费或铁矿石价格波动对当期成本的具体影响有多大？在钢材综合平均售价同比微降0.39%的情况下，公司如何通过财务手段或套期保值策略对冲成本端风险？** 答：2026年1-9月，公司钢材销量716.64万吨、同比增长4.56%，钢材综合平均销售价格3,958.86元/吨（不含税）、同比下降0.39%。成本端，2026年前三季度普氏61%铁矿石价格指数均值为101.95美元/吨，同比增长3.65%（折算成62%同口径）；安泽主焦煤价格和日照港准一级焦价格均值同比分别增长36.29%、19.17%。在成本端应对上，公司持续加强供应链战略伙伴关系，积极打造高质量产业生态圈，拓宽供应商采购渠道进行结构降本；及时研判市场需求变化，优化采购节奏，采销联动协同赋能，提升敏捷经营能力；灵活运用衍生品工具的套期保值功能，优化操作模式与策略，助力企业经营改善。