

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：2024-002

投资者关系活动类别	<input 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"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与人员姓名	参与公司网上 2024 年半年度业绩说明会的投资者	
时间	2024 年 09 月 24 日（周二） 下午 15:00-16:00	
地点	上海证券交易所上证路演中心 (https://roadshow.sseinfo.com/)	
上市公司接待人员姓名	董事长解旗先生，董事、总经理吕铭先生，独立董事孟庆春先生，副总经理、财务负责人、董事会秘书（代行）唐邦秀先生。	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题一：请问贵公司是否涉足国际化合作业务？如果有，经营模式、产品及经营情况如何？</p> <p>答：尊敬的投资者：您好！公司于 2011 年 7 月与澳大利亚 Bisalloy Steel Group Ltd.（比萨劳伊公司）成立了合资企业贝斯山钢(山东)钢板有限公司（以下简称“贝斯山钢”），双方持股比例各为 50%。该公司主要生产、销售高强度耐磨钢、高强度结构钢和防弹防护</p>	

钢，主要应用于工程机械、非公路宽体车、矿用自卸车、矿山、冶金、水泥、港口机械、环保设备等领域。近年来，贝斯山钢不断提升高附加值高强度钢的销售占比，持续推进高质量发展。2019-2023 年，贝斯山钢平均净利润率 5.64%，其中 2023 年实现净利润 2291.47 万元。

山东钢铁和澳大利亚比萨劳伊通过共同出资设立贝斯山钢的方式实现强强联合，充分发挥双方在工艺、产品等方面的优势，整合国内外优质资源，提升专业协同效应，不断提升在高强度钢领域的整体优势，打造了“制造+品牌+服务”的核心竞争力。一方面，山东钢铁拥有先进的技术装备和控制工艺，贝斯山钢依托山东钢铁生产线，使用山东钢铁的宽厚板耐磨板，采用嵌入式生产及质量管理模式，打造稳定过硬的产品质量。另一方面，比萨劳伊公司是全球头部的高强度耐磨调质钢板生产企业，拥有先进的生产技术和强大的品牌影响力；贝斯山钢钢板完全采用 Bisalloy 的生产工艺、技术和质量控制体系，从原材料控制、基板生产及产品热处理各工艺环节，到最终产品检验，都严格执行 BISPLATE®工艺和质量标准；产品现已在全球范围内拥有几十家优质稳定的客户；此外，贝斯山钢拥有优秀的服务团队和用户应用解决方案，可根据客户的要求，提供切割、折弯、钻孔、焊接、机加工等配套服务，形成了批量、单张、切割、加工等多种销售模式。依托“制造+品牌+服务”的核心竞争力，贝斯山钢已成为国内耐磨钢应用领域的领军企

业。

问题二：公司在成本控制方面有采取哪些措施？

答：尊敬的投资者：您好！公司坚持精益管理，树牢“一切成本皆可降、一切费用皆要降”的理念，深入推进全体系降本增效，在坚持采购降本、销售提效等基础上，不自我设限、不当局外人，坚持目标任务化、任务项目化、项目清单化，围绕人事效率提升、付现费用削减等工作，苦练内功，深挖内潜，狠抓落实，实现降本增效新突破。

一是全力提升人事效率。强化人力资源优化管理，把激活人力资源、降低人工成本作为出发点和落脚点，推进实施机构变革、极致编制定员、推进主辅分离，不断优化用工结构、岗位结构。上半年，公司按照“集中一贯、机构精简、流程高效、职责清晰”的思路，分层推进、分步实施山东钢铁总部和济南钢城基地组织架构、管理流程变革，总部部门、直属机构（单位）设置分别压减 52.4%、55.6%。下半年，公司按照“抓好生产、带好队伍、跟踪世界先进技术动态”的职能定位，推进生产单元瘦身减负，提升运营效率。

二是极致降低各项费用。抓实七大类 84 项降费举措落地，努力降低维修费用；通过“减价”降费、“减事”降费、“减量”降费等措施降低生产外委费用；通过物流优化、协同降费、谈判降费等措施降低物流运输费用，确保减产情况下吨钢费用持续降低，上半年两基地付现

费用同比降低约 7 亿元。下半年将继续坚持算账经营、效益为先，全面对标找差、追求极致效率，系统性开展生产组织优化和动态调控。坚持把结构优化调整、生铁成本控制放在首位，努力实现降本增效的新突破。

三是强化资金管理。公司牢固树立现金为王的理念，强化资金中长期规划管理，重点关注经营性现金流、有息负债规模和财务费用等指标，发挥资金保供降本作用，确保资金链安全接续。公司将加强经营性现金流管控，制定下半年筹融资滚动计划，提升中长期融资占比，持续降低融资成本，确保负债率年底不上升。

问题三：根据半年度财报，完成全年目标有无压力？

答：尊敬的投资者：您好！目前国内钢铁行业运行仍表现为“三高三低”局面（高产量、高成本、高出口、低需求、低价格、低效益），供大于求矛盾依然突出，下半年行业形势依然严峻，钢铁企业扭亏增盈压力依然很大。

面对异常严峻的市场形势，公司将牢牢把握中国宝武及宝钢股份战略投资山钢的重大机遇，坚持“四化”（高端化、绿色化、智能化、高效化）发展方向、“四有”（有订单的生产、有边际的产量、有利润的收入、有现金的利润）经营原则，紧紧围绕“变革求生”管理主题，坚持一切以效益为中心，牢固树立价值创造理念，按照管理变革总体谋划，深入落实“四个中心”（采购以现场为中心、现场以稳定为中心、销售以客户为中心、

经营以财务为中心)原则,突出现金为王,坚持算账经营,深化精益管理,确保完成下半年吨钢降本 100 元的目标。强化协同支撑,坚定不移固底板、锻长板、补短板,全力以赴扭转经营不利的局面。

问题四:公司作为传统制造型企业,近年在信息化、智慧化及工业互联网布局方面有什么成绩?核心产品及主要竞争优势怎样?

答:尊敬的投资者,您好!公司控股子公司山信软件股份有限公司(以下简称“山信软件”)是以工业软件、信息技术服务、智能装备为核心业务的信息化高新技术企业,成立于 2016 年 7 月,山东钢铁持股比例为 69.93%。2023 年末,山信软件拥有总资产 6.25 亿元,实现营业收入 7.4 亿元,利润总额 6100 万元、净利润 5413 万元,2024 年上半年,实现营业收入 3.3 亿元,净利润 2783 万元;2017-2023 年营业收入复合增速 12.58%、净利润复合增速 24.13%。自主设计研发的“543N”钢铁企业智能制造总体架构,具备全线全栈的产品体系。其中,5 大基础支撑平台包括工业互联网平台、工业大数据平台、云计算平台、移动互联平台、人工智能平台;4 大板块包括智慧生态、智慧运营、智能集控和智能装备;3 层技术架构是基于“云、边、端”三层架构;N 类信息化智能化应用包括面向智慧运营、智能集控、智能装备应用;智能装备业务主要包括工业机器人和智能检测产品。

山信软件聚焦于钢铁智能制造领域，向客户提供工业软件、信息技术服务和智能装备，拥有钢铁行业全流程、全层级的解决方案与产品，270 余项技术成果，以及体系化、工程化的设计实施与交付能力，已实施了近千条工序/产线的自动化、信息化系统。近年来除了持续深耕钢铁智能制造领域之外，积极拓展冶金、电力、化工、煤炭等行业信息化、数字化业务，客户遍及国内 20 多个省市自治区，并进入印尼、印度、波兰等国际市场。

山信软件自主研发各类生产经营管理类软件，支撑钢铁企业各种运营管控模式。其中，主要软件产品及解决方案包括产销一体化平台（M2ES）、智慧物流系统（LMS）、检化验系统（LIMS）、全流程质量监控分析系统（QMS）、安全一体化管控平台（SMP）、远程运维平台（RMP）、人工智能应用（AI）等。截至目前，已打造了约 50 项软件产品及解决方案。智能装备业务主要包括工业机器人和智能检测产品。工业机器人包括喷码、加渣、焊标、修磨贴标、测温取样、拆捆带、快分等 11 个系列的工业机器人产品。其中智能化自动折铁、鱼雷罐车自动插拔电机器人作为国内首创。智能检测产品包括字符智能识别系统、宽厚板视觉测量系统、钢包温度检测系统、烧结机尾热成像系统、高炉炉顶红外热成像系统、微氧量分析仪、高温液态金属液位计、内窥式高温工业电视系统等 13 个系列智能检测产品。

以上如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相

	关内容，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。
附件清单	无