证券代码： 601005 证券简称：重庆钢铁

**重庆钢铁股份有限公司投资者关系活动记录表**

 表格编号：2025-002

|  |  |
| --- | --- |
| 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☑ 现场参观交流 □ 其他 |
| 参与单位名称 | 长寿区人民政府、长寿经开区管委会、重庆上市公司协会、华宝投资、国投证券、长江证券、国信证券、国泰海通、光大证券、华泰证券、易方达基金、中信保诚基金、香港中央证券、中国银行、中国农业银行、中国工商银行、中国建设银行、中国进出口银行、浙商银行、中国交通银行、中国民生银行、中信银行、招商银行、平安银行、光大银行、浦发银行、华泰财保、上海证券报、上游新闻、每日经济新闻、长寿区融媒体中心等（排名不分先后） |
| 时间 | 2025年5月23日（周五）13:30-17:15 |
| 地点 | 重庆钢铁股份有限公司重庆长寿温德姆酒店 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长：王虎祥总 裁：孟文旺董事会秘书、财务负责人：匡云龙独立董事：盛学军高级副总裁：谢 超、赵仕清 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **一、参观工厂****二、公司发布****1、**董事长王虎祥致辞。**2、**董事会秘书匡云龙介绍公司2024年度及2025年一季度经营业绩。**3、**总裁孟文旺介绍公司改革成效。**三、现场交流****1、公司提到预计今年钢产量会下降3.5%，是基于政策、还是自主判断？**发布材料里提到的数据来源于行业分析，目前从公司得到的相关行业信息来看，今年产量下降主要来源于政府方面要求；未来基于绿色化、环保及市场情况等因素，产量可能会有所变化。**2、结合钢铁行业当前的形势，管理层对公司二季度业绩有什么展望？**公司围绕聚焦主责主业、提升劳动效率、全面深化改革、算账经营、市场拓展、产业园建设等一些改革举措推动高质量发展，结合钢铁行业截至目前的情况，预计公司2季度经营业绩处于平稳态势，管理层也有信心。**3、公司连续3年未现金分红，若2025年扭亏，是优先恢复资产负债表还是分红？**公司2024年资产负债率在53%左右，属于比较健康的水平，在行业处于偏上的位置。公司始终把可持续经营、发展作为最主要任务，所以只要在盈利能力提升、满足资产负债安全的前提下，也会做一些分红策划。目前累计未分配利润为负数且数据较大，单靠一年的盈利无法覆盖；因此，公司一方面努力提升经营业绩，缩小差距达到分红的条件，同时也会积极运用上市公司分红的相关政策，为未来分红创造条件，为投资者创造价值。**4、公司股价长期徘徊在1元左右，在市值管理方面有无进一步举措？**公司股价长期破净非个例，很多钢铁行业上市公司也处于这个状态，也反映出资本市场对钢铁行业的态度；结合当前宏观经济走势以及公司经营业绩情况，市值管理面临压力；近期证监会重庆监管局、上海证券交易所对公司的股价也十分关注、关心，我们也给予了积极回应。就市值管理举措而言，公司首先立足于做好经营改善和能力提升，这是维持股价稳定以及长远市值提升最根本的举措。其次，从去年起实施回购和增持，回购的股份已于今年2月注销，华宝投资增持计划仍在有效期内，能起到一定的积极作用。同时公司也会做好投资者沟通，正如今天的业绩交流会，也是向投资者及时、透明地展示公司正面信息，增进投资者对公司的了解。最后，公司也会一如既往按照监管要求开展信息披露，合规合法披露真实、准确的信息，让经营结果的改善经得起时间检验，助力股价提升。**5、在新的《独立董事管理办法》出台，以及最新推行的审计委员会替代监事会职能规定背景下，作为独立董事如何履职，为重庆钢铁的发展贡献力量？**监事会的职责调整到审计委员会，最核心的变化是提前在决策环节同步实施监督，这是现代公司治理中提升效率，同时发挥审计委员会专业监督职能的过程，也是制度创新和尝试。监督环节以前是事后的考量、回溯，有时间间隔，现在要求在决策环节就同时发挥董事会专门委员会、独立董事、外部审计机构等在决策中的监督作用，效率提升的同时对专业性有很高的要求。首先是规则的学习，独立董事作为兼职，面对公司管理，不论是财务知识，还是内部控制、风险的把控，尤其是如何平衡公司各层面的利益，包括对战略的把握以及稳健经营的平衡，有一定挑战。其次，在当前严监管背景下，怎么发挥新角色作用，需要一个适应的过程，包括知识的迭代、能力的提升、新机制的适应；虽然重庆钢铁暂未实施相关安排，但我们有信心能履行好监管新规要求的职责。**6、公司今年的出口有什么计划，出口产品的毛利率如何？**2025年出口目标30万吨，目前出口的产品主要是热轧、厚板和板坯，今年一季度以来受中美关系等影响，目前截至一季度直接出口只有1.46万吨左右，部分出口产品的毛利高于国内平均水平。下一步计划在中南钢铁、宝武集团的指导下，派人长驻新加坡和越南，推进产品出口工作。**7、2022年以来公司连续亏损3年，亏损额逐年增加，在行业下行大背景下，下游需求改善也有困难，请问公司未来的盈利增长点主要体现在哪些方面，如何实现扭亏？**亏损既有行业下行的背景，也有自身地理位置、资源禀赋等各方面短板的原因。公司通过落实“极致效率、结构调整、近地化、产业链、生态圈、工业园”20字方针，改善经营业绩。一是产线结构调整。以前生产厚板、热轧、建材三大类产品，一类产品亏损就会拖累整体业绩，去年由于基建、房地产下行，公司果断决定待产长材产线，重点发展有利润和毛利的热轧、中厚板。二是产品结构的升级。提高品种钢比例虽然有挑战，但这也正是宝武集团擅长的，有了这一资源支持，公司品种结构优化、品种钢比例提升幅度在国内钢铁企业中变化最快，近三年品种钢比例从10%提升到50%左右，并且还在不断上升。三是实施近地化战略。以前进口矿占比和沿海钢厂一样，在2/3以上，受美元价格影响产生汇兑损益；加之公司地处西南，库存周期长，采购进口矿对利润影响较大；同时，受限于重庆地区煤炭厂关停，公司从山西、安徽等地购煤，远距离运输，吨煤运费200元以上，增加成本。现在按照近地化部署，调整进口矿占比25%，未来宝武集团的权益矿数量也会增加，能帮助补齐公司的资源短板，有效控制风险。煤炭现在跟川煤合作已有上百万吨，包括贵州的煤炭，符合需求也会积极使用。废钢按照20公里、100公里、200公里布局，有效掌控废钢资源；在旁边的涪陵区有合金战略合作企业。因此，虽然公司资源禀赋较弱，但我们积极按照近地化部署，现在整个资源布局超过50%都是近地化，而且使用效果非常好，这也体现公司经营管理水平的提升，公司生产效率、稳定性和成本都得到回馈。虽然公司2024年亏损32.9亿元，但除去计提的固定资产减值后，在行业里同比2022年基本没有增亏。正是上述变革支撑了重钢业绩的改善，而且是可持续的。并且做了这么多大变革后，我们相信找到适合重庆钢铁发展的战略和举措就会起到实效。当前公司实事求是锚定行业50分位目标，未来，相信在宝武集团的领导下会有进一步发展。**8、目前公司产品高端化进展如何？**产品品种方面：厚板品种钢主要包括桥梁钢、高建钢、耐候钢、风电钢、核电钢、低合金、容器钢，到今年一季度占比44%左右，较2024年提升约13%；热轧品种钢主要包括汽车钢、电工钢等，占比53%左右，较2024年提升约8%。产线升级方面：2024年对热轧产线进行改造，今年也会对厚板产线进行改造，助力品种钢开发，今天2700mm中板产线也恢复；计划未来4100mm产线生产品种钢，2700mm产线生产普通钢材；最近公司管理层和制造端也在讨论新建RH炉，也就是精炼，进一步优化品种钢生产条件。**9、如何看待国家统一大市场建设对行业和公司的影响？**从目前了解的市场情况来看，需求端虽有下滑趋势，比如建材受基建、房地产影响需求下滑。公司已待产长材产线，在统一大市场下，公司的厚板和热轧需求尚好，比如厚板的工程订单，目前厚板毛利在200元以上才接单，热轧也没有需求偏弱的情况；相比而言，周边一些钢厂存在需求偏弱的情况，厚板价格和公司差距有达到500元以上的情况。因此统一大市场来看，公司总体跟着市场需求调整策略，从容应对，前进方向正确，没有受到大的影响。**10、宝武集团对重庆钢铁有哪些内部资源支撑举措？**原料端总体由宝武支援，比如由宝武原料向国外矿山统一采购铁矿石，公司也有自主采购权，根据时下的算账经营情况进行现货采购；其他在人力资源、生产技术等方面宝武集团内部也会进行指导和支撑，比如每个月派人在制造端、产品开发方面进行指导和帮扶。**11、今年1-3月公司部分经营数据有改善，请问之后在产品应用、项目拓展方面有什么计划？**公司致力于做好终端，提升品种钢比例。品种方面，有桥梁钢、高建钢、耐候钢、风电钢等，减少普通产品生产。终端方面，今年一季度厚板终端比例提升至74%左右，热卷终端比例提升至85%左右；市场占有率也不断提升，厚板今年一季度提升至71%左右，热轧则提升至85%左右。从这几个数据来看，公司逐步提高终端比例，而做终端更需要品种钢支撑。目前公司普通材项目毛利约100-150元，品种钢毛利则在200元以上，甚至在200-500元之间。因此公司之后也会不断做品种钢开发，宝武中央研究院、中南钢铁的炼铁、炼钢、轧钢专业委员会也将提供支撑。**本次活动不涉及应披露的重大信息。** |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2025年5月23日 |

注：公司严格遵守信息披露相关规则与投资者进行交流，如涉及公司战略规划等意向性目标，不能视为公司或管理层对公司业绩的保证或承诺，敬请广大投资者注意投资风险。