

2018 三季度报网上业绩路演问答

问：从媒体上得知宝钢股份获得中国管理界至高奖，请问贵公司最主要的管理成就在哪些方面？

答：公司多年来一直以行业最具竞争力和最具投资价值为己任，持续提升自身适应行业演变和市场变化的管理水平。创设并实施了包括技术领先，服务先行，成本变革，智慧制造，城市钢厂以及多基地运营管控等有效的管理实践，并取得了预期的效果，各项指标在行业中体现了领先的竞争力。感谢您的关注。

问：武钢整合的进度如何？今明两年有和收购计划？什么标的符合贵司收购的标准？

答：武钢整合情况符合预期，各项工作有序开展。在可预见的一段时间内，宝钢股份暂没有具体的收购计划。可能的并购标的，必须切合公司的战略发展方向，符合公司业务发展和竞争力提升的需要，能够在一定的整合周期后真正为股东创造价值。

问：前段时间社会大环境资金链趋于紧张，P2P 爆雷不断，宝钢在上下游产业链中有没有受到影响？

答：公司一直加强与上下游客户的长期合作关系，内部具备完善的货款收付制度和信用管理制度，经营和资金情况良好，并没有明显受到 P2P 等外部环境变化的影响。

问：宝钢业绩这么好，员工的福利有什么变动吗？

答：公司员工薪酬福利总体上与经营业绩紧密挂钩，工资总额随利润增加同向增长。同时，公司已按国家政策建立了较为完善的福利体系，为员工提供有效的保障，促进员工与企业共同发展。

问：营业收入上升 1.03%的情况下，公司是如何做到净利润上升 34.96%的，具体是什么产品或者战略，能介绍一下吗？

答：公司前三季度营业收入同比仅微增长，但同期得益于公司内部成本端的有效控制（成本环比削减 38.8 亿元），以及集团及股份部分制造单元停产搬迁及贸易结构调整等因素影响，公司前三季度营业成本同比下降 3%，公司购销差价同比显著提升，支撑了净利润大幅提高。谢谢！

问：请问在人民币贬值，铁矿石和焦炭价格上涨的环境下，公司是如何控制成本的，以及还做了哪些削减成本的工作？谢谢！

答：今年以来，公司首次将四个制造基地按“制铁所”模式统筹规划管理，围绕“变革驱动、管理降本、协同降本、技术降本和经济运行”五个维度系统推进成本削减，前三季度累计削减 38.8 亿元，已超额完成年度目标。针对四季度面临的上述原料成本进一步上涨和汇率波动影响，公司将通过汇率管理工具，有效管理汇率波动风险，同时进一步加大变动成本削减和费用控制力度，包括发挥宝山基地烧结改造后降本潜力、提高高炉状态稳定性、挖掘炼铁配煤配矿降本潜力以及提高能源系统稳定性等，力求有效化解成本端反弹压力。谢谢！

问：美元兑人民币汇率最近几天又在不断上升，快要破 7 了。公司对四季度美元汇率的判断是什么样子的？如果持续上升的话，对公司四季度损益会有多大的影响？

答：公司已对美元负债敞口 100%锁定，并根据市场变化及时动态调整汇率风险管理策略，对进口付汇需求进行部分远期锁定，在新增融资时，按照外币综合融资成本率，即“融资利率+汇率锁定成本”与可取得的同期人民币融资利率进行比较，按照孰优原则开展融资，减

少因汇率波动对公司经营业绩带来的影响。感谢您的关注。

问：请问公司今年研发费用大增是什么原因？产线研发具体指的是什么？以后可以控制研发费用下降么？

答：为了保持公司的技术领先优势，保持行业竞争力，公司在研发环节一直持续保持高投入，每年研发费用占营业收入比例大致在 2%左右。研发包括了产品研发、技术研发、材料研发等等。预计公司未来也不会放松研发的力度，谢谢~

问：请问公司三季度的管理费用太高，原因有哪些？

答：三季度管理费用较高，主要体现在三个方面：1、随着公司劳动效率提升工作的推进，相应计提了辞退福利；2、根据绩效挂钩及激励结构确认了一部分职工薪酬；3、研发费用有所上升。谢谢。

问：硅钢等业务是否有望成为宝钢未来新的利润增长点？

答：作为宝钢股份第二大战略产品，硅钢长期以来一直是公司深耕培育、自主创新的主战场。宝武联合后，公司已成为全球最大的取向硅钢生产商，一方面随着新的取向硅钢产线投产，公司将战略性进入高端配电变压器领域，同时公司也调整了硅钢产能结构，削减了部分老旧产线并淘汰了部分落后产能。我们希望未来能与下游用户共同成长，相信硅钢业务未来能获得进一步发展。谢谢！

问：公司能成为国内唯一的具有汽车板全品种的钢铁供应商，请问最大的秘诀在哪里？

答：公司汽车板起步较早，上世纪九十年代公司就开始涉足汽车板的生产制造。伴随中国经济的成长，汽车行业也进入高速成长的时期。公司抓住这一机遇，在 QCDD（质量、成本、交付、研发、服务）五个方面不断强化能力，逐步成长为国内最大的汽车板供应商，在冷轧汽车板市场上拥有 50%以上的市场份额。

问：宝钢的核心战略产品正是汽车板，如今又在主推 EVI 模式，请问公司未来还会推出什么新模式吗？

答：公司核心战略产品群包括汽车用钢、电工钢、能源与管线用钢、高等级薄板、镀锡板、高等级厚板产品等六大战略产品。除了持续推进 EVI，还将继续以汽车板用户为试点打造智慧供应链，贯通内外部系统，实现钢厂与下游汽车厂及配套厂间的供应链精益运营。

问：请问公司计划投资 180 亿建设湛江三号高炉，难道不担心新建产能后市场又供过于求吗？公司有做过充分论证吗？

答：公司建设湛江三号高炉系统是经过充分论证的，考虑了国内汽车市场的中长期增长趋势，以及南方区域市场的用钢需求，并能进一步发挥湛江钢铁的成本优势，并优化提升公司的产品结构。湛江钢铁建设的产能是基于国家的产能置换原则，不会扩大国内钢铁产能规模，即不影响国内市场的总体供需状况。

问：中美贸易战越演越烈，请问这对宝钢来说有没有影响？

答：中美贸易摩擦对中国经济整体都有影响，宝钢也不例外，但是宝钢直接出口美国，以及主要下游用户出口美国的比例都较小或者没有对美出口，目前来看受到的影响有限。

问：请问管理层，有没有可能实现模块化、无尘化、智能化炼钢？如何把炼钢打造成一个健

康的生态系统？

答：推进城市钢厂和智慧制造是宝钢股份重要的战略举措，为此公司在 2016 年就编制了相应的专项规划予以推进。我们立足宝钢股份炼钢生产的工艺特点和装备水平的现状，以自动化、模型化、智能化为抓手，推动生产作业少人化、集中化、精细化，同时在炼钢工序烟尘治理方面加大投入，正按照公司整体部署，积极推动实施相关技改项目。

问：国务院国资委主任肖亚庆表示推动国企市值管理：请问公司市值管理方面有哪些举措？

答：公司一贯高度重视资本市场，坚持高比例现金分红，密切关注公司股价的资本市场表现，并且在股价表现持续低迷的时期，先后实施包括大股东增持、管理层增持、低效资产剥离、回购、股权激励在内的多项举措来提振股价。未来公司仍将保持与资本市场的良性互动，不断强化与投资人的深入沟通交流，谢谢~