

PART1: 近期经营

Q1: 请问公司 1 季度、2 季度、3 季度都是接近 770 亿的营收，为何 4 季度突然只有 660 多亿？少了 15%以上，而且四季度价格是最高的时候，反而营收少这么多，不太合理啊。

公司四季度营业收入有一定程度的减少，主要受四季度钢材价格略有下降、欧冶云商不再纳入合并范围等的影响所致，公司全年的产销规模和经营情况均在正常范围，没有特别的变化。

Q2: 2017 年宝钢股份商品坯材产量 4538 万吨，较同期增加 20%，销量也呈现同样比例的增长。请问原因有哪些？是否主要来自湛江钢铁的贡献？

您好，公司 2017 年产销规模在重述武钢有限产销量数据后同比增加，主要得益于湛江钢铁的规模释放。2017 年是湛江钢铁进入全面正式运营的第一个完整年度，在建工程全部竣工投产，主要工序稳产、超产，各项技术经济指标快速提升。

Q3: 请问现在湛江钢铁的运营情况是怎样的？看到湛江钢铁实现盈利 20 亿元左右，销售收入中（或者生产吨数上）冷轧钢板多还是热轧钢板多？以后对湛江的定位是怎样的？

湛江钢铁 2017 年在建工程全部竣工投产，主要工序稳产、超产，各项技术经济指标快速提升，成本竞争力初显。目前湛江钢铁产品结构中，热轧、厚板和板坯产品占比高于冷轧产品，随着制造能力持续提升及市场开拓、产品认证工作的快速推进，品种结构将持续优化。公司将围绕将湛江钢铁打造为“世界最高效率的绿色碳钢生产基地”的目标不懈努力。

Q4: 宝钢大院如何发挥优势？湛江、青山、梅山各自重点是什么？如何协同？

宝山基地作为各基地的样板工厂，将通过一厂管一厂、一厂带一厂、一厂对一厂等不同的方式将管理和制造能力辐射到各基地；四基地将通过制造和成本信息系统的覆盖，通过多基地对标找差向最优靠齐，创造更大的协同效应。

Q5: 公司预计今年钢材价格会低于 2017 年，那么 2018 年钢铁吨钢利润公司预计会不会低于 2017 年呢？2019 年能不能维持和 18 年一样？

2018 年钢材价格面临下行压力，公司将围绕“一体两翼、四地协同，改革创新谋发展；差异竞争、成本变革，绿色精益创佳绩”的经营总方针，持续优化品种结构，固化成本端变革成果、积极挖掘全方位协同效益，力争维持吨钢盈利水平的相对稳定，确保国内业绩最优，挑战吨钢 EBITDA 全球代表钢企前三。

Q6: 汽车用钢目前公司产品占比多少？今年汽车需求可能面临下滑，是否对公司整体销售有一定影响？

公司汽车用钢目前的占比四分之一左右，2018 年预计中国汽车产量仍有增长。

Q7: 请问公司产品在国内的主要竞争对手是谁？是否可以说宝武合并后，公司在国内几乎无对手？

宝钢股份产品包括碳钢板材、线材、型材、钢管等多种产品，且各类产品在不同的细分市场均有不同的竞争对手。宝武合并后，在公司的目标市场上减少了一个对手，国内依然存在大量的其他竞争对手，只是公司在汽车、硅钢等部分细分市场领域占有着领先优势。

Q8: 过去一年公司在技术方面有哪些新的突破呢？

2017 年，宝钢股份加大技术创新投入，产品开发、技术进步等方面不断取得进展。发明专利申请占比 74%。新试独有比例超过 71%；耐蚀马氏体不锈钢复合板(30CrB+Q235B)、低噪

音取向硅钢(B27R095-LM)、极低铁损取向硅钢 (B20R065)、超高强合金化热镀锌汽车板 (QP980GA) 四项产品实现全球首发。

Q9: 请介绍一下慧创平台的业务好吗?

慧创平台 iBaosteel 是宝钢股份面向客户的开放式互联网服务平台, 旨在整合供应链及技术营销内外部服务资源, 全方位对接用户需求, 为用户提供一站式解决方案和全方位在线服务。慧创平台主体功能包括: 慧创社区、商务智助、供应链协同三大板块。谢谢!

Q10: 在推行智能制造方面, 公司有哪些举措?

公司践行智慧制造, 持续在智能装备、智能工厂、智能互联和 IT 基础变革等四个方面着力, 以大数据、云计算、人工智能等技术与钢铁业务结合应用为突破点, 并建设高效、简洁的新一代扁平化信息系统, 谋求公司竞争新优势。

Q11: 请问公司还会继续减员增效么? 什么时候减少到 7、8 万人?

效率提升是公司一贯的追求, 2018 年公司正式员工效率提升目标为 8%。目前, 公司员工人数为 57154 人。

Q12: 公司现在税率比较低的原因是之前武钢的亏损有一定的抵扣吗? 明年后年还会有多少可以抵扣?

公司 2017 年的所得税率总体偏低, 一是您说到的原武钢股份之前的亏损分几年会在宝钢股份弥补, 此外 2017 年公司对下属子公司的股权整合, 以及湛江钢铁 2017 年实现大幅盈利直接弥补以前年度亏损等均产生了较大的税盾作用。

Q13: 请问增值税从 17%调整到 16%, 能为宝钢省多少税收, 增厚多少利润?

增值税为流转税, 对于公司钢铁贸易而言, 流转税下降并不影响经营效益。对于存在出口退税的钢材出口贸易, 随着增值税率的下调, 退税损失会相应减少, 但总体对损益影响不大。

Q14: 2017 年的借款成本相较 2016 年有了大幅度的减少, 试算下发现都下降 1%了, 借款成本大幅下降的原因在哪里?

一方面, 2017 年公司结合市场与自身现金流状况, 降低债务杠杆, 有息负债规模较年初下降明显, 另外一方面, 宝钢股份换股吸收合并武钢股份后, 公司利用自身的信用优势置换了武钢相对高成本的融资, 同时结合人民币汇率企稳的实际情况, 适度增加了一定规模的低成本外币融资。通过上述措施, 公司利息支出较去年下降了 9%。

Q15: 贵司对即将到期的欧元债和美元债, 以及武钢债总共大概 150 个亿左右是否有再融资的想法?

对于 2018 年公司长期债务集中到期的实际情况, 公司已经制定了相应融资策略, 以稳定公司的长短期债务结构, 降低资金风险。具体措施主要包括扩大在境内外市场开展贸易性外币融资, 一定规模的银行长短期借款及各种方式的人民币直接融资等。

Q16: 人民币升值对公司影响几何?

2017 年结合美元表现疲软、人民币贬值预期减弱的实际情况, 为降低公司综合融资成本, 公司适时调整融资策略, 适度增加低成本外币融资, 人民币的温和升值给公司带来一定的汇兑收益。同时为预防人民币汇率波动带来的汇率风险, 公司匹配负债增量开展一定比例的金

融衍生品交易，力求包含汇率管理成本后的外币综合融资成本率优于人民币融资。

Q17: 请问如果贸易战真的打起来，贵司受到的影响是怎样的？了解公司出口到美洲的比例占总出口的 10%，其中美国占多少？出口的是哪一类产品？

公司出口到美国的比例占总出口的 4%，出口品种包括镀锡，硅钢等，占总销量的比例不足 0.5%。

Q18: 公司能预计下今年环保税要交多少么？是 10 亿左右还是 5 亿？还是 30 亿？哪个接近呢？

2018 年 1 月起国家开始征收环境保护税。在环境税法中，国家赋予了各地方可以根据地区环境容量和经济水平制定更加灵活的环境税征收机制。根据宝钢股份各大基地所在地区的环境税征收条例测算，预计 2018 年公司全年环境税约 5 亿元左右。

Q19: 去年，宝钢股份出资 44.92 亿元收购澳大利亚和新西兰银行集团有限公司持有的上海农村商业银行股份有限公司 10% 股权。这是宝钢股份首次进入金融领域，请问该投资是纯粹出于财务投资的目的吗？

公司投资农商行主要是在聚焦钢铁主业的同时，选择优质的投资标的做一些适度的多元化财务投资，以部分对冲钢铁周期风险。

Q20: “公司管理层会进一步推动成本变革、技术领先、服务先行、智慧制造及城市钢厂五大能力提升，深化多基地协同、产品结构和布局优化”能具体讲讲吗？城市钢厂是什么意思？产品结构优化的话往哪些产品靠拢呢？

公司的四大钢铁基地（上海宝山基地、武汉青山基地、南京梅山基地、湛江东山基地）均位于快速发展的核心城市区域。公司深入领会创新、协调、绿色、开放、共享理念，立足于城市的资源环境现状与规划发展要求，着力持续提升绿色制造水平，不断改善区域环境质量；以钢铁企业的能源转换、资源循环利用两大功能为重要抓手，积极与城市共享技术与资源、助力城市产业发展；积极承担企业社会责任，投入城市公益慈善事业和社区建设，将建设产城融合、生态和谐的“城市钢厂”作为企业发展可持续发展的核心目标。

Q21: 去年冬天很多企业因为环保要求停产，公司是否受到影响？

生存是发展的前提，解决大型联合钢厂在城市的可持续发展是宝钢股份当前面临的首要课题。宝钢股份结合国家和地方“十三五”规划总体要求，持续城市钢厂专项规划，明确了“打造精品钢铁制造为核心的升级版绿色工厂，构建城市生态和谐为基础的示范型城市钢厂”的规划目标和“百余项目、百亿投资”的实施路径。随着环保措施的不断投入，宝钢股份的环保绩效也不断的再提升，主要污染物排放总量持续下降，宝钢股份宝山基地 2017 年主要大气污染物减排 10%，超额完成上海市下达的年度责任目标；青山基地持续推进武汉市“拥抱蓝天计划”，各项环保项目有序推进；梅山基地行业内首发烧结烟气低温治理技术，满足设计指标，且远低于国家排放标准要求，每年可实现二氧化硫减排约 6000 吨、氮氧化物减排约 1000 吨；湛江基地在建设中坚持环保最高起点、最高标准，并率先将大量行业前沿探索和示范性技术自主工程集成应用一大批环保技术代表着当今钢铁行业最先进的绿色工厂技术。

PART2: 宝武合并

Q22: 从年报上来看，武钢的业绩远远拖累宝武整体，公司合并武钢是为广大股东着想的措施吗？以后还会不会有类似的并购？

短期看，武钢有限青山基地的盈利能力对比原宝钢生产基地要略弱一些，但是宝武协同仍在推进之中，2017 年青山基地已经取得明显的进步，未来还有很大的提升空间。我们希望通过公司的努力，不断改进提升青山基地的盈利能力，成为公司未来盈利的增长点。

Q23: 请问目前在手的汽车钢板订单跟 2017 年年末、2016 年年末有什么区别？合并武钢后，武钢的汽车钢板是否可以从宝钢那里学习更好的制造效率提升？

目前公司的汽车板订单略与 2017 年同期持平，略低于 2016 年年底的需求高点。宝武合并后，通过对标找差，推进协同销售，武钢有限的汽车板水平正在快速提升。

Q24: 宝武合并后，两者融合有哪些新进展？2017 年武钢有限实现净利润 5.9 亿元，较去年同期增长 338%，公司对这一表现是否满意？

宝钢股份换股吸收合并武钢股份后，公司核心竞争力得到显著增强，国内碳钢板材领先优势得到进一步强化，宝武协同效益快速释放，公司按照“联合、整合、融合、化合”总体路径，全方位大力推进宝武整合，取得了超出公司预期的成效，这些成效不仅仅体现为短期的财务绩效，更会对武汉青山基地的未来竞争力提升产生深远作用。2018 年将进一步深化宝武整合，将融合工作向纵深推进。

PART3: 未来发展

Q25: 请问公司目前的产能还有增长的空间吗？未来是否需要通过收购重组来实现扩张？

公司未来会更加聚焦产能优化，但并不排除未来以市场化的方式、在合适的时机、以合理的估值，在能够发挥协同效应的前提下实现并购。

Q26: 随着上海的发展，公司生产基地是否有进一步外迁的需求？

上海的发展，对公司生产基地在上海的存在提出了更高的要求，公司为此做了大量的环保和节能投入以满足要求。公司生产基地没有外迁的计划。

Q27: 国内民营企业逐步进入高端市场，那么对于公司的长期发展来看，战略方向也是逐步走向高端吗？

宝钢股份是全球碳钢品种最为齐全的钢铁企业之一，始终坚持走“创新、协调、绿色、开放、共享”的发展之路，拥有享誉全球的品牌、世界一流的技术水平和服务能力，钢铁主业专注生产高技术含量、高附加值的碳钢薄板、厚板与钢管等钢铁精品。未来，公司仍将持续实施以技术领先为特征的精品开发战略，紧密关注中国高端制造业的高速增长，并研发储备更高端新材料技术，力争早日“成为全球最具竞争力的钢铁企业、成为最具投资价值的上市公司”。谢谢！

Q28: 公司近年有没有投入新项目的计划或者方向？

公司未来的资本性支出主要聚焦于产能优化、智慧制造、节能环保及技术改造等。

Q29: 贵司这两年的资本支出大概在 130~150 亿左右，既然湛江工厂完工了，那为什么 2017 年的资本支出还是没有太大的降幅呢？未来几年的资本支出计划是多少？

公司年度固定资产投资在 130 亿元左右，主要为：正常技改投入维持在一定的水平；2017 年湛江项目完工资本性支出减少，2017 年宝武合并后增加了青山基地，青山基地技改投入，公司年度资本性支出增加；公司非常关注环保投入和智慧制造，近年在这两方面投资增加。谢谢你对公司的关注和支持！

Q30: 听说公司要进行改革，请问主要是哪些方面的改革？

2018 年，宝钢股份持续深化改革工作的总基调是加快推进多基地管理模式转变、宝武整合融合工作落地、集中一贯制组织体制优化，持续提升核心竞争力。为此，公司从组织体制改革、运行机制改革和人力资源改革等方面提出多项深化改革举措。谢谢！

PART4: 行业展望

Q31: 管理层预判二季度和下半年的钢材价格走势如何？会不会不如一季度？对原材料尤其是铁矿石公司有何预期？会大幅上涨么？

全球宏观经济向好，外需有一定的增长空间，但中美贸易争端以及防范化解重大风险的调控政策都将影响中国钢铁需求，预计全年中国钢铁需求同比有所下降，钢价整体水平可能略低于 2017 年。铁矿石市场整体仍维持供大于求格局，矿价跟随钢价波动，不具备大幅上涨的基础。

Q32: 公司认为行业的困境扭转还需要做些什么？继续去产能？还是行业加大兼并重组？还是实现向高端高质量产品的转型升级？

在国家钢铁产业政策下，中国钢铁行业格局已在好转，持续去产能、行业兼并重组、严控新增产能等措施均有助于行业状况的进一步改善。

Q33: 公司规划 2018 年销售商品坯材 4568 万吨，与 2017 年持平，为何确定这一规模？宝钢股份对于今年的钢价走势有哪些判断？

公司 2018 年计划销售商品坯材 4568 万吨，受部分产线技改、停产、互供料增加以及库存变化等因素影响，商品坯材销量较 2017 年实际销量 4617 万吨略有减少，但同期品种结构持续优化，优势产品比例持续得到巩固。2018 年国内钢铁行业的发展环境有所改善，但全球经济和钢材市场走势均存在较大不确定性。谢谢！

PART5: 资本市场表现

Q34: 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？

公司认为市值管理的范畴非常广泛，但是最本质的要把公司经营好，实现优秀的经营绩效，在此基础上，公司积极开展各项市值管理工作，包括但不限于历史上已经采用的方法：1、保持稳定可期的分红政策；2、通过设计和安排股权激励计划等使公司管理层和骨干层也成为公司的股东，以股东的视角经营管理公司；3、保持稳健的资本结构；4、在必要的时机有序开展股票回购，或者推进大股东的增持；5、通过现场及网络业绩发布会，面对面交流、公众号、官网等多种方式深化与投资者的互动交流，让资本市场更加了解公司，等等.....未来，公司还会坚持和探索更多更好的做法，进一步做好市值管理。

Q35: 公司未来是否考虑回购作为回报股东的主要选项？如果回购 100 亿肯定比分红 150 亿的效果都要好，尤其是股价处于净资产之下。而公司股价其实快低于净资产了！

历史上公司做过回购，出资 50 亿元进行股票回购。从收到的反馈看，部分长期投资人仍然希望公司以分红为主。我们尊重所有投资人的想法。

Q36: 今年分红挺给力，利润大半分给股东了，这是否意味着产能扩展方面公司已经没有太多需求？

公司未来几年的资本性支出主要聚焦于产能结构的优化、智慧制造、节能环保及技术改造等，公司每年的折旧约 180 亿元，基本可以覆盖公司每年的资本性支出，以过去的积累来实现公司未来的发展；而经营利润创造的流量一方面降杠杆，将公司资本结构调整到一个合理的水平，另一方面用于回馈投资者保持稳定可期的分红。