

股票代码：600010

股票简称：包钢股份

编号：（临）2022-072

债券代码：155638

债券简称：19包钢联

债券代码：155712

债券简称：19钢联03

债券代码：163705

债券简称：20钢联03

债券代码：175793

债券简称：GC钢联01

内蒙古包钢钢联股份有限公司

关于2022年第三季度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

根据上海证券交易所的相关规定，为加强投资者的沟通和交流，内蒙古包钢钢联股份有限公司（以下简称“公司”）于2022年11月9日（周三）15:00-16:00，通过价值在线（www.ir-online.cn）召开2022年第三季度业绩说明会，就公司业绩及投资者关注的问题与投资者进行了交流和沟通。现将有关内容公告如下：

一、业绩说明会召开情况

2022年11月9日（周三）15:00-16:00，公司通过价值在线（www.ir-online.cn）召开2022年第三季度业绩说明会，公司董事长刘振刚先生，独立董事董方先生，董事、董事会秘书白宝生先生，财务总监谢美玲女士参加了在线互动交流。

二、投资者提出的主要问题及公司回复情况

公司就投资者在本次说明会中提出的普遍关注的问题进行了回复，主要问题及回复整理如下：

1、你好，稀土为什么要低价卖给北方稀土呢，难道自己家的东西非要低于市场价卖，包钢的中小股东就要这样被割韭菜吗？

答复：公司是国内稀土原料最大的供应方，北方稀土是国内最大的分离企业，具备包头矿最大处理能力。双方在该领域拥有的总量计划超过6六成以上，生产工艺路线紧密相连，基于双方互为稀土原料供应和需求的最大客户并有多年良好的合作关系，双方的稳定合作是双赢的选择。

2、为什么售卖稀土给北方稀土是唯一性？

答复：稀土是国家战略资源，国内稀土精矿的生产销售及流通受到计划的管控，稀土精矿均在四大稀土集团各自内部使用，市场流通量较少。北方稀土是国际国内最大的稀土分离企业，是我国的四大稀土集团之一，其获得的分离总量控制指标超过工信部下达指标的60%以上，也是包头矿（特指白云鄂博稀土矿）最大的稳定用户，与公司互为大客户。当然公司将在符合法律法规的基础上，也可以积极探索稀土精矿销售模式。

3、作为供给方，销售价格为何受乙方影响？

答复：交易是双方的，按照目前的交易模式，作为大额关联交易，任何一方不能通过决策，交易都无法进行。

4、与北方稀土的关联交易能否取消？请正面回答能或否，如果是，请问为什么？

答复：公司与北方稀土互为大客户，市场占有率超六成，目前的稀土精矿关联交易是双方维持正常生产经营所必需，这一长期合作的模式，符合双方利益。取消交易，生产经营将无法正常进行，不符合双方企业及股东利益。但销售模式是可以探讨的。

5、公布稀土提价前有没有考虑到稀土价格会被下游股东挟持无法通过，仓促公布导致很多投资者看多买入却被套，后期如何维护包钢股份股东的权益？

答复：调整稀土精矿价格符合股东利益，按照市场变化，调整价格也符合市场规律，公司公告中明确说明：“待双方履行完决策程序实施”，“存在不能通过股东大会审议的可能”。投资者应该谨慎投资，防范相关风险。

6、面对当前钢铁市场，供给远大于需求的情况公司为什么不大幅减产？

答复：公司按照“以效定销，以销定产”的原则组织生产。目前已有两座高炉开始检修，适当降低了生产规模。公司大力开展“四降两提”工程，持续加大降本力度，推动实施：“十、千、亿”计划，加大高效产品的研发生产销售，以应对钢铁行业下行的压力。

7、数据中心建设进展到什么程度了，盈利点在哪？

答复：数据中心目前在前期设计阶段，投资主体为包钢集团。

8、请问包钢成立的金属制造有限公司债转股完成了吗？都有哪

些企业参与了，股份依次比例是多少？另外集团承诺的资源整合多会开始？其次宝钢托管的业务怎么样了，怎么分润。最后，如果10月供北稀精矿调价被否，有何后续措施及保障，难道年底又要亏损了吗？

答复：2019年12月，参与首批债转股的中银金融资产投资有限公司、工银金融资产投资有限公司、农银金融资产投资有限公司、建信金融资产投资有限公司、交银金融资产投资有限公司、中国东方资产管理股份有限公司、内蒙古转型升级基金投资中心、金属公司管理层的资金全部到账，共计77.35亿元，共持有27.35%股权。钢管公司由宝钢团队托管，没有利润分成的要求。其他相关进展，请查阅公司相关公告。关于稀土精矿的事宜，请关注相关公告。

9、公司钢材有涉及到军工产品吗？

答复：公司的产品有用于军工方面。

10、请问如果此次精矿调价议案再次被北稀否决，公司有没有什么应对方法来改变这种僵局，现行的结算机制是否存在不合理，以后精矿交易能不能市场化？

答复：若北方稀土本次股东大会仍不能审议通过，公司拟通过公开市场采取竞价、拍卖等方式销售稀土精矿，保证稀土生产对公司业绩的贡献。

11、请问包钢股份与北方稀土签署的排他性协议，有没有法律依据和政策支持？还是包钢集团内部允诺的？

答复：排他性供应是考虑双方互为最大客户，在国内原料、分离领域占有率均超六成，长期稳定的供求关系利于双方的竞争力。但排他性供应是公司主动地选择，没有法律法规的要求。

12、请问包钢股份采购铁矿，焦炭等，为何不针对采购价格让中小股东投票？

答复：根据上交所《股票上市规则》《公司章程》等相关规定，公司的铁矿石、焦炭等采购是日常经营行为，由经理层决定和执行，无需提交董事会和股东大会审议。

13、查阅工信部和自然资源部的文件，公司不是国家批准的稀土公司，指标分配不到，请问公司生产稀土精矿会不会有政策风险？

答复：稀土矿开采总量控制指标由国家自然资源部通过内蒙古自治区自然资源厅下发到包头市自然资源局。包头市自然资源局将稀土矿开采总量控制指标全部分配给包钢集团，公司是集团内部稀土选矿

的唯一主体。

14、请问公司的稀土精矿的产能是多少？

答复：公司拥有 45 万吨稀土精矿生产能力。

15、公司的中报披露上半年稀土精矿收入 30.73 亿元，毛利 26.15 亿元，毛利率 85%，接近贵州茅台的毛利率，请问公司毛利率那么高为什么不扩大稀土精矿的销售呢？

答复：稀土是国家战略资源，国内稀土精矿的生产销售量受国家总量控制计划管控，超计划生产是不允许的。

16、今年底甘肃武威钍基熔盐堆就要调试运行，如果进展顺利，将来进入商业化建造运行，一定会带动钍资源需求。请问贵公司拥有的钍资源有无开发利用规划？如果开发，对于伴生资源的钍，提取的技术难点在哪？

答复：目前钍基熔岩发电，尚未大规模投入商用，钍资源目前不具备大规模工业开发的条件，钍的提取不存在大的技术难题。

17、请问贵公司，包钢股份和北方稀土的这种关联交易的方式是长久性的吗？贵公司是否在明年有上调精矿价格的可能性？

答复：按照现有交易机制，每季度根据稀土市场产品价格波动情况确定稀土精矿价格。若北方稀土本次股东大会仍不能审议通过，公司拟通过公开市场采取竞价、拍卖等方式销售稀土精矿。

18、公司三季度为何亏损如此之大，存在亏损，为什么不停产？

答复：公司按照“以效定销，以销定产”的原则组织生产。目前已有两座高炉开始检修，适当降低了生产规模。公司大力开展“四降两提”工程，持续加大降本力度，推动实施“十、千、亿”计划，加大高效产品的研发生产销售，以应对钢铁行业下行的压力。

19、我看贵公司萤石也是排它性供应给金石的，这种排它性是不是有法律效力的？会不会让公司处于被动状态？

答复：对包钢金石的排他性供应是合作方金石资源投资项目的先决条件。公司承诺的排他性具有合同约束力。

20、包钢股份三季报亏损严重，请问管理层的薪酬与之相关吗？是否制定有相关奖惩机制？契约机制与此有无相关？

答复：公司从去年开始契约化，主要生产经营指标，包括利润是重要的契约化考核指标，占主要经营者薪酬考核的比重较大。

21、请问公司目前高铁铁轨市场国内外占有率是多少？国内市场

主要分布在哪？

答复：公司钢轨市场占有率大约 30%，广泛应用于国内铁路、城市轨道、地铁等方面。添加稀土的钢轨具有耐寒、耐磨、延展性高等优点，广泛运用于京沪高铁、京广高铁、青藏铁路等多条国家重要线路。

22、三季度报亏损那么多有计稀土提价部分吗？

答复：公司稀土精矿价格调整事宜已经过董事会审议并披露，请查阅相关公告。

23、请问公司稀土精矿买家有谁？

答复：目前公司稀土精矿客户只有北方稀土，若公司通过公开市场采取竞价、拍卖等方式销售稀土精矿，国内合规的稀土企业有四大集团的数十家企业均可参与。

24、请问公司的稀土精矿可以出口吗？

答复：公司稀土精矿不可以出口。

25、公司有没有做好，面对议价失败，找好买方的准备

答复：公司已做了诸多前期工作。

26、公司的稀土精矿可以卖给其他稀土集团吗？比如盛和资源。

答复：目前国内合规的稀土分离企业均在四大集团，公司销售稀土精矿给四大集团及其子公司是合规的。

27、稀土精矿供应北方稀土的排他性协议怎么来的，可以取消吗？

答复：排他性供应是公司主动地选择。若北方稀土本次股东大会仍不能审议通过，公司拟通过公开市场采取竞价、拍卖等方式销售稀土精矿。

28、请问公司今年有多少稀土开采指标？

答复：根据国家自然资源部和自治区自然资源厅的文件，包头市自然资源局将稀土矿开采总量控制指标全部分配给包钢集团，公司是集团内部稀土选矿的唯一主体。按照两批合计分配的精矿总量控制指标是 141650 吨，折 50%干量是 283300 吨。

29、公司前段时间公布的稀土精矿价格计算公式里面几个参数没有公布，根据已公布的公式信息，投资者根本无法计算出下个季度的稀土精矿价格。

答复：公司公布的稀土精矿价格测算公式，采用的数据都来源于稀土行业一些公开数据的平均数据。

30、公司钍资源是属于包钢股份，还是北方稀土公司的，为什么中核工业集团下属企业和北方稀土公司签属协议？

答复：尾矿库中的所有资源都属于包钢股份，包括钍资源。

31、公司出售稀土价格定价是不是也可以让全体股民投票决定？

答复：年初，公司第一次临时股东大会审议通过了《关于与北方稀土续签稀土精矿关联交易协议的议案》，并授权董事会及董事会授权人士根据定价机制全权办理日常与北方稀土就稀土精矿交易价格协商及续签稀土精矿供应合同事宜。

32、请问公司的之前精矿排他性合同怎么处理？

答复：之前的排他性合同已到期结束。最近的合同约定，包钢股份提前一个月通知北方稀土就可以终止合同。

33、各种稀有矿物公司是否提前已经为提炼做好准备和规划？

答复：白云鄂博矿是多种元素共生矿，主要元素有铁、稀土、铈、钐、萤石、钍等，其中铁、稀土、萤石已实现了工业化开发，铈、钍、钐尚处于研发阶段。

34、请问通过近几年四降两提等方式，公司债务方面有哪些改善呢？

答复：公司近年经营状况良好，现金流有明显改善，负债率明显下降。

35、公司的稀土精矿产能有 45 万吨，为什么今年与北方稀土的计划才 23 万吨？没有指标吗？

答复：自然资源部下达的全年开采总量指标为 283300 吨（折 50% 矿），年初预计是 23 万吨，所以双方按照 23 万吨签的协议，公司按总量计划组织生产，不能满产。

36、如果将稀土精矿销售给第三方，导致北方稀土原料不足，集团合并利润减少，同时由于供给不足导致稀土产业发生波动，影响中国稀土产业的健康平稳发展，请问管理层觉得是否妥当？

答复：公司与北方稀土交易产生的利润，集团合并报表作为内部交易是要抵消的。公司拟选择市场化销售稀土精矿也是被动之举，因为关联交易可能无法得到股东大会批准。市场化之后供应的量仍然执行国家部委下达的总量计划，不会打破现有的市场平衡。

37、公司的萤石产能如何？四季度有何生产计划？下游需求如何？近期萤石价格大涨，能否提振公司业绩？

答复：随着两条生产线改造建设完成，年底产能预计能达到 60 万吨，到明年中期第三条生产线投产，产能将达到 80 万吨。具体的排产、销售计划由控股公司包钢金石经营管理。萤石价格的上涨从一定程度上会对公司的经营业绩产生积极影响。

38、估计今年公司会盈利吗？

答复：公司将大力开展“四降两提”工程，持续加大降本力度，推动实施“十、千、亿”计划，加大高效产品的研发生产销售，以应对钢铁行业下行的压力，努力实现扭亏为盈。

39、包钢集团是怎么分配稀土采矿指标的？以什么标准呢？为什么采矿指标明面上不在公司手里？

答复：包钢集团的白云鄂博矿开采主体是集团，采矿指标下发主体也是集团，选矿主体是公司。

40、到底包钢股份和北方稀土谁是谁的加工厂？

答复：包钢股份生产稀土精矿销售给北方稀土，北方稀土将稀土精矿分离出稀土氧化物销售或用于下游，包钢股份与北方稀土互为上下游关系。

41、公司员工有没有股权激励计划？

答复：公司尚未实施股权激励计划。

42、根据昨天北稀的业绩会回复，其中有点问题：（1）北稀说没有供应稀土给包钢，请问包钢的稀土钢里的稀土，如何获得？（2）北稀说若价格否决，不介意按照市场价，例如参考美国价给予定价，请问公司是否会支持？（3）公司虽然说追溯到 7 月 1 号价格调整，但为什么没有要求追溯差价造成结算利息？

答复：稀土钢中添加的稀土是以金属或合金的形式加入，能够提供该项产品的企业有很多，公司通过市场采购获得。

43、包钢集团 CCUS 碳捕捉项目的进度，和其对包钢股份的应用与意义。包钢股份在其中的定位是什么？开发资金的提供者，还是捕捉后最终产品的消费者，还是最终受益者？

答复：CCUS 碳捕捉项目是包钢积极响应国家“双碳”政策号召的具体行动，也是如期完成碳达峰碳中和目标的重要举措，对于包钢、对于自治区工业企业，对于钢铁行业都具有重要示范引领作用。早日把项目打造成为钢铁行业第一个真正实现“CCUS 碳中和”净零排放的示范项目，力争成为钢铁行业低碳治理新典范，为钢铁行业低碳发展

提供可复制、可借鉴、可推广的样板。

44、一直以来不是都说排他性供北方稀土吗，怎么能给其它的稀土公司？

答复：排他性是为了保护北方稀土的竞争力，长期稳定合作关系下形成的现状，不构成承诺。由于价格调整可能不能通过对方股东大会，在被否决后，公司将在合法合规的前提下，采取市场化销售。

45、公司的铁矿购买来自集团公司，属于关联交易，其铁矿价格为什么没有给予广大股东投票？

答复：公司与包钢集团的铁矿石也是关联交易，履行了股东大会决策程序，关联股东回避了表决。请查阅相关公告。

46、请问北方稀土指标是固定不变的吗？还是根据市场调整？

答复：国家稀土开采和分离总量计划每年分两次下达，数量根据市场情况会有调整。近三年总量增加较多，增量主要集中在包钢及北方稀土。

47、近段时间萤石价格不断上涨，对公司业绩带来多少影响？

答复：萤石在冶金、建材、信息技术、新能源、高端制造等领域有广泛应用。应用于制冷剂行业，随着第三代制冷制冷剂成熟发展，行业拐点有望出现；作为冶金助剂的萤石需求，存在需求反转预期；建材行业对萤石的需要有望复苏；新能源行业对萤石需求增长显著；聚合材料对萤石的需求空间广阔；光伏、半导体协同发力，对萤石的需求前景广阔。在需求拉动下，萤石价格大幅度上涨。国内萤石资源稀缺，其稀缺性大于稀土，储采比只有 10.5。公司依靠白云鄂博巨大的萤石储量优势和共生矿显著的成本优势，萤石行业的发展前景广阔。

48、工信部和自然资源部的稀土指标公告上写的是北方稀土，并没有“包钢”字样，为何您认为该指标是给的包钢集团？

答复：稀土矿开采总量控制指标由国家自然资源部通过内蒙古自治区自然资源厅下发到包头市自然资源局，纸质文件显示，包头市自然资源局将稀土矿开采总量控制指标全部分配给包钢集团，公司是集团内部稀土选矿的唯一主体。

49、公司正在打造现代化新包钢，在数智化转型方面取得了哪些成果？

答复：今年以来，Thingworx、supOS 双平台及厂矿数据收集系统持续完善，构建包钢股份数字化、智能化管理三层架构体系。5G 智慧

矿区无人驾驶常态化运营，矿山采掘设备远程操控测试成功。50 余台机器人实现“3D 岗位”代替人工；库房无人化项目、空气动力管网智能控制平台、环保平台监测系统陆续投入运行；5G 智慧铁水运输系统、石油管加工接箍线智能改造基本完成。库房一体化系统、人员安全在岗系统陆续投运，全流程人机合一、多维智能一贯制管控平台初见雏形。部署人员安全在岗系统，构建公司人员定位、厂区地图总览平台，建立电子围栏，可实时监视、跟踪、反馈人员、设备行为状态。

50、公司在与先进钢企对标升级方面做了哪些工作？

答复：公司积极推进对标宝武能力提升系统工程。制定包钢股份三年滚动实施方案，对规划内各重要任务目标及重点规划项目分析、梳理，形成《包钢股份“十四五”规划 2022 年任务清单》。印发《包钢股份对标一流企业管理提升专项行动实施方案（2022 年）》，确定包钢股份“1+10+N”对标体系，承接和确定 40 项对标任务，制定 70 项工作措施。首批 12 位厂处级干部赴宝钢股份挂职，每周完成学习周报，定期通过视频会议向股份领导汇报学习心得，挂职结束后形成专项汇报材料，提出 25 项改进项目。与宝钢股份搭建对标数据平台推进指标对标提升，按月按权限共享工序成本、采购销售价格、经济技术指标等指标数据。与宝武集团宝山基地深入交流，制定铁水成本降低针对性措施，助力铁水成本重回行业前三。对标宝钢股份并结合包钢股份采购、销售管理及业务实际，推进成立营销中心，实施集中、专业、统一管理。参照宝钢股份“制度树”模型对规章制度进行分级分类梳理，形成包钢股份“制度树”2021 版规章制度汇编。

51、今年以来，公司的研发投入情况怎样？稀土钢产品的研发有没有大的进展？

答复：今年以来，公司加大研发投入，预计全年研发投入 29.3 亿元，研发投入强度达到 3.5%。公司持续开展稀土钢技术攻关及产品开发，2022 年 1-9 月，包钢股份生产稀土耐磨钢、稀土耐候桥梁钢、稀土汽车大梁钢、稀土耐候管、稀土耐腐蚀钢轨等重点稀土钢产品，预计 2022 年稀土钢产量突破 100 万吨。开发工程机械用稀土无缝管系列产品，产品应用领域覆盖机械车辆气缸缸筒、旋挖机钻杆等产品领域上，填补包钢工程机械用管产品空白，累计实现 4000 吨产品供货。采用低碳+合金化+稀土元素材料设计开展 Q770、Q890 钢级产品开发，积极推进向国内工程车辆制造企业中联重科产品认证，成功实现 5 个

钢级产品材料认证获得产品准入，2022 年实现 Q770 臂架用管的首次推广应用。稀土微合金化焊丝用盘条已批量销往天津大桥、保定中机等焊丝钢用户，稀土微合金化 310 乙字钢已批量销往中车集团，稀土圆环链用钢、稀土耐蚀钢筋、稀土热轧 H 型钢、稀土耐磨圆钢等均已实现批量销售。

52、在目前钢铁市场供强需弱的情况下，包头地区疫情情况也较为严重，公司销售采购情况是否乐观？

答复：今年以来，公司坚持“以效定销”原则，努力实现跑赢市场目标。深挖五百公里范围内市场，预计 2022 年五百公里销量 455 万吨。持续推进重点工程供货工作，实现批量供货五项重点工程，共计供货约 9 万吨。推行以“效益”为中心的渠道建设，家电钢、管线钢、汽车钢渠道开展取得新突破。推进“吨钢降低制造成本 100 元”项目，1-9 月，通过引入燃料新品种，实现替代料种采购降本效益 5786.93 万元；通过引入原料新品种，实现替代料种采购降本效益 3077.68 万元，预计全年实现降本 3888 万元。公司深入响应“一带一路”倡议，全力融入国内国际双循环相互促进的新发展格局。今年 1 至 9 月份，公司不断调整并适用于国际经济需求的营销方式，拓展国外市场效果显著，不断迈向高端化的包钢产品也给国际用户留下深刻印象，累计向 35 个“一带一路”国家出口钢材 90 万吨，占比 95%。

53、钢铁行业进入严冬期，公司的降本增效工作进行的如何？

答复：公司以主要领导包联可控费用及主要经济技术指标为抓手，积极推进降本增效措施落地落实，1-9 月高炉燃料比降幅较大，特别是 9 月份在 5 座高炉生产的情况下，高炉燃料比刷新历史新低；钢铁料消耗同比降幅较大。进一步发挥生产工序协同作用，扎实推进成本网格化管理，实现系统降本，制造成本 12.96 亿元，降幅 2.8%，累计发生物流成本 17.85 亿元，比计划降低 2.39 亿元，人工成本占总成本比重 5.8%，比计划降低 0.7%，财务成本发生 14.87 亿元，比计划降低 1.25 亿元。

54、公司在推进绿色低碳发展方面有哪些措施和规划？

答复：近年来，包钢作为钢铁行业第三家、内蒙古自治区首家发布“双碳”宣言；在低碳技术、碳汇交易、碳金融等领域，陆续实现引领性突破；成立低碳氢冶金研究所，开展低碳冶金和绿色能源应用技术研究，探索发展碳捕获、利用和存储技术；携手岳阳林纸、亿利

集团共同开展碳汇、碳资产交易；大力开展清洁化运输，成为内蒙古首家完成清洁化运输超低排放改造的钢铁企业；笃行大青山义务植树，厂区绿化率达 47.4%以上。2023 年是包钢实现碳达峰目标之年，包钢股份将加大能源消耗总量和强度调控力度，全力推动超低排放改造实施进程，力争 2023 年 6 月底全面完成超低排放改造并进入评估验收阶段，并于 2023 年 9 月完成超低排放评估验收，具备环保绩效 A 级企业评审条件。探索建立基于生命周期评价法的碳足迹核算体系，按照碳中和冶金技术路线图，狠抓绿色低碳技术攻关，加强绿色产品研发，释放绿色潜能。全面升级有组织排放源环保设施能力和无组织排放控制措施落地，建设“大气、土壤、水质”一体化生态监管体系，打造“双轴、四线、六区”环境治理新格局，建成“高于标准、优于城区、融入城市”的绿色城市企业。

55、公司有举世瞩目的稀土等多元素共生的白云鄂博矿资源，开发利用好矿资源方面公司有没有新思路新举措？

答复：公司将进一步打好“资源牌”，加大资源综合利用，努力打造资源型钢铁企业。紧紧围绕国家战略性资源开发规划和发展布局，在资源保障、开发和应用上下功夫，充分利用新技术、新工艺、新方法，全面挖掘自有资源生产能力，推进白云矿深部资源勘探、开采工作。持续加大稀土资源开展利用，依托白云鄂博矿萤石资源优势，打造国内最大的铈、钍、萤石产业，形成白云鄂博多金属资源综合利用基地。加强资源掌控力度，通过内部资源整合及组织结构调整，保证国家战略需求和包钢铁资源能力的稳定。

三、其他事项

关于本次说明会的全部具体内容，投资者可登陆价值在线（www.ir-online.cn）查阅。公司指定的信息披露媒体、网站为《中国证券报》《上海证券报》《证券时报》和上海证券交易所网站（www.sse.com.cn），公司所有信息均以在上述指定媒体披露的信息为准，敬请广大投资者注意投资风险。

公司对长期以来关注和支持公司发展并积极提出建议的投资者表示衷心的感谢！

特此公告。

内蒙古包钢钢联股份有限公司董事会

2022 年 11 月 9 日