

## 中信重工机械股份有限公司

### 6月投资者关系活动记录表

<p><b>投资者关系活动类别</b></p>	<p><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研      <input type="checkbox"/>分析师会议  <input type="checkbox"/>媒体采访            <input type="checkbox"/>业绩说明会  <input type="checkbox"/>新闻发布会           <input type="checkbox"/>路演活动  <input checked="" type="checkbox"/>现场参观              <input type="checkbox"/>其他</p>
<p><b>参与单位名称</b></p>	<p>浙商证券、华夏基金、银华基金、大家保险资管、平安基金、国泰基金、长盛基金、泓澄投资、中信建投证券、光证资管、兴全基金、财通证券、财通基金、财通资管、浙商资管、生命保险、高腾国际、前海中船、中财龙马资本（排名不分先后）</p>
<p><b>时间</b></p>	<p>2024年6月6日、2024年6月12日、2024年6月19日</p>
<p><b>地点</b></p>	<p>公司会议室</p>
<p><b>上市公司接待人员</b></p>	<p>董事会秘书苏伟、财务管理中心、技术发展部、董事会办公室等部门相关人员。</p>
<p><b>投资者关系活动主要内容介绍</b></p>	<p><b>一、公司情况介绍</b></p> <p>中信重工于2012年7月在上海证券交易所A股上市，隶属于中信集团。公司是具有全球竞争力的矿业装备、水泥装备制造与服务商，我国最大的重型装备制造企业之一、国内特种机器人行业第一梯队企业。公司以“核心制造+综合服务”的商业模式，坚守高端装备制造业的发展定位，不断强化“硬科技”实力，致力于打造具有全球竞争力的一流高端装备制造企业。</p> <p>2017-2023年，公司营业收入从46.2亿元提升至95.6亿元。2023年受海外业务拉动，归母净利润增长至3.8亿元，同比增长163.5%。2021-2023年，公司经营现金净流量分别为6.8亿元、12.1亿元、12.0亿元。2019-2023年，公司资产负债率从63.9%下降到55.1%，资产负债结构持续优化。</p> <p><b>二、互动交流主要内容</b></p> <p><b>（一）公司对目前矿山行业景气度的看法如何？中信重工有哪些产品应用于矿山？</b></p> <p><b>回复：</b>全球发达国家能源转型及发展中国家工业化推进，工业矿产需求增长，推动头部矿商资本开支增长。铜、黄金价格维持高位有望支撑行业资本开支持续上行。主要金属价格高位运行有望继续催化资本开支扩张带动矿山行业景气度。全球矿山朝着大型化、智能化、绿色化发展趋势，将为公司提供新的机遇。公司依托矿山装备研发、先进的机器人及智能化技术，应用的深厚沉淀以及强大的生产制造能力，可以为各细分行业客户打造智慧矿山、智能煤矿、智慧水泥、智慧骨料等全流程智能化综合解决方案。</p> <p>在矿山行业，公司可以提供提升机、破碎机、磨机、立式搅拌磨、辊压机、立磨、回转窑、过滤机、机器人等主机产</p>

品；提供 2500-12000 吨/日水泥生产线、300-1500 吨/日大型活性石灰生产线、500-5000 吨/小时骨料等 EPC “交钥匙”工程。

**(二) 矿山品味对矿山设备的需求影响大吗？**

**回复：**矿石品位的降低意味着所需要的采矿、磨矿、洗选筛分装备的规模会相应扩大，叠加有色金属需求维持高景气，预计矿山装备备件、损耗件等后市场设备需求将持续增长。

**(三) 今年公司订单情况如何？**

**回复：**2024 年，公司强化全员营销理念，巩固“走出去、请进来”工作成效，紧盯大客户，锚定大订单，持续加强与设计院所合作，继续深耕国内市场的同时，海外市场开拓也取得新成效，公司市场边界得到进一步扩展。一季度，国内市场通过深耕传统大客户市场，密切跟踪大客户战略开发步伐，中标多台套成套矿业装备。通过新客户开发扩增量，签订  $\Phi 9.75 \times 5.5\text{m}$  半自磨机、 $\Phi 7.32 \times 12\text{m}$  球磨机合同；签订批量  $\Phi 5.8 \times 50\text{m}$  干燥窑、 $\Phi 5.8 \times 125\text{m}$  回转窑项目，进一步增强了公司在红土镍矿焙烧领域的市场影响力；签订批量化石化项目锻件，扩大了公司压力容器锻件市场。

**(四) 今年海外订单情况如何？**

**回复：**公司海外主机市场方面：一季度，续签国外重点项目  $\Phi 11.6 \times 6.3\text{m}$  半自磨机、 $\Phi 7.9 \times 13.6\text{m}$  球磨机、大型圆锥破碎机合同，实现了批量化、大规格破磨装备在国外超大型矿山应用的全覆盖；签订 2JK-5.5x2.4P 提升机合同，开创公司大型提升机出口新业绩；签订北美地区  $\Phi 8.5 \times 5.36\text{m}$  半自磨机、 $\Phi 6.4 \times 10\text{m}$  球磨机项目，突破公司矿物磨机出口北美市场的最大规格，对开拓北美高端矿业市场具有示范意义。

海外备件市场方面：一季度，实现澳矿项目、非洲区域、南美区域等备件服务订货超 2 亿元，国际大客户备件订货占比进一步提升。

**(五) 公司加大海外市场的举措有哪些？**

**回复：**2023 年，公司海外业务实现营业收入 21.3 亿元，同比增长 72.6%。公司依托国内唯一的智能矿山重型装备国家重点实验室，通过数据积累、选型技术，调整参数设置、工艺要求持续提高产品附加值。公司抢抓“一带一路”发展机遇，坚持“高端市场+国际化”的营销策略，拓展国际合作渠道，突破重点区域市场，力争逐步从设备出口商成为全球领先的成套解决方案供应商、服务商。

**(六) 现有哪些产品和装备已实现进口替代，是否形成了批量化生产？**

**回复：**公司已构建首台套高端装备技术体系。目前旋回破碎机、大型半自磨机和球磨机、超大型高压辊磨机、立式搅拌磨、回转窑等核心主机装备已实现进口替代。

**(七) 公司在降本增效、精益管理等方面有什么举措和成**

	<p><b>效？</b></p> <p><b>回复：</b>一是科技创新创效。充分利用公司资源，挖掘技术系统潜力，从全流程出发系统性降低设计工艺成本。二是细化生产运营管理。精准配置生产资源，创新采购方式降低采购成本，建立大宗材料预判采购工作小组，“预判采、集中招”，建立和完善预判、集中采购、年度战略、长协采购机制与考核办法，强化精准预判、带量采购等实施效果。三是推进精细化质量管理。建立以预防为主的质量信息传递通道，加强质量攻关与改进，强化质量管理体系。四是强化数字化管理。深化应用“业财一体化平台”、“数字化精益制造平台”、“生产管理数字化提升”等专项工程，加大数据治理力度，提高数据质量，赋能高质量发展提“智”增效。五是强化总部核心职能。持续优化完善制度流程建设，确保每个岗位有标准、有流程、有责任、有成效。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>