

证券代码：600970

证券简称：中材国际

中国中材国际工程股份有限公司投资者沟通情况

| | |
|-----------|--|
| 活动类别 | <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 券商策略会 <input checked="" 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"/> 电话会议 |
| 活动时间 | 2024年8月23日-2024年9月13日 |
| 公司接待人员 | 董事长印志松，独立董事鞠源，副总裁、财务总监汪源，副总裁、董事会秘书、总法律顾问范丽婷，总裁助理刘军，总裁助理、投资发展部总经理唐亚力及相关人员 |
| 参与单位名称及人员 | 中邮证券、中邮保险、中银证券、中意资产、中信证券、中信建投、中欧基金、中金公司、中汇人寿、中国银河、郑州智子投资、浙商证券、长信基金、长江证券、长江养老、长河投资、长城证券、粤佛私募、兴证全球、信达澳亚、西部证券、五矿证券、天弘基金、天风证券、深圳前海、深圳乐中、尚诚资产、昭云投资、申银万国、秋晟资产、明河投资、泾溪投资、高毅资产、白溪私募、润晖投资、仁桥资产、人保资产、泉果基金、浦银安盛、平安银行、平安基金、磐厚动量、农银理财、三登投资、璟恒投资、南京璟恒、南方基金、摩根士丹利、民生证券、昆仑健康、交银施罗德、嘉实基金、汇丰晋信、华西证券、华泰证券、华泰柏瑞、华福证券、华安证券、鸿运私募、泓德基金、遂玖资产、海通证券、海富通基金、国信证券、国投证券、国泰君安、国泰基金、国盛证券、国联证券、国海证券、睿融私募、广发证券、广发基金、广东大远投资、光大证券、耕霖投资、富国基金、东吴证券、东方资管、东方证券、东北证券、德邦证券、大家资产、创金合信基金、诚通证券、财通资管、财通证券、才华资本、博时基金、本营国际、北京汉和汉华资本、T Rowe Price、greenfund |
| 主要内容 | 一、介绍公司2024年二季度经营业绩及全年经营计划 1. 公司2024年1-6月新签合同额371亿，同比减少9%，其中：境外新签合同额235亿，同比增长9%，境内新签合同额136亿，同比减少28%。截至6月末，公司有效结转合同额592.44亿，较上期增长6.89%，为未来公司发展奠定了坚实的基础。2024年上半年，实现营业收入208.95亿元，同比增长1.68%；实现归母净利润13.99亿元，同比增长2.28%，实现扣非后归母净利润14.02亿元，同比增长5.97%；综合毛利率19.39%，同比提升1.04个百分点。2024年1-6 |

月经营活动现金净流入8.85亿元，同比改善18.25亿元。

2. 公司以“推动绿色智能，服务美好世界”为使命，以“材料工业世界一流服务商”为愿景，秉持“一核双驱，三业并举”顶层设计，致力于成为行业科技创新的引领者、绿色智能的推动者、全球发展的建设者。十四五末，力争实现工程、装备、服务三足鼎立、三位一体、协同发展业务格局。2024年，公司将积极把握新型工业化、数智化转型、绿色低碳转型、一带一路等时代机遇，坚持稳中求进工作总基调，锚定“一利稳定增长，五率持续优化”目标，重点攻坚“六大工程”，奋力开创高质量发展新局面。

二、互动交流

1. 上半年国内水泥行业不景气对公司经营业绩产生了一定影响，公司如何看待2024年下半年及未来几年国内市场空间？

答：上半年国内水泥行业需求持续下降、价格低位波动，水泥企业发展策略从增资扩产新建项目转向强化产业链、优化升级存量项目，水泥整线EPC机会明显较少。但在“双碳”与“双控”政策以及水泥行业纳入全国碳交易市场的强预期作用下，产业转型升级需求迫切。

今年以来，国家相关部门发布一揽子行业政策，围绕水泥行业节能降碳、超低排放、设备更新等发展方向，提出三个阶段的发展目标：

一是到2025年底，全国水泥熟料产能控制在18亿吨左右；重点区域50%左右水泥熟料产能完成超低排放改造，区域内大型国有企业集团基本完成超低排放改造；能效标杆水平以上产能占比达到30%，能效基准水平以下产能完成技术改造或淘汰退出，水泥熟料单位产品综合能耗比2020年降低3.7%；水泥窑使用替代燃料技术生产线比例达到30%，水泥行业替代燃料消费比例力争达到10%。替代燃料在欧洲已经达到50%以上，我们在波兰的项目替代燃料率已经达到90%以上。

二是到2027年底，工业领域设备投资规模较2023年增长25%以上，规模以上工业企业关键工序数控化率超过75%，重点行业能效基准水平以下产能基本退出。

三是到2028年底，重点区域水泥熟料生产企业基本完成超低排放改造，全国力争80%水泥熟料产能完成超低排放改造；持证在产的90%大型矿山、80%中型矿山要达到绿色矿山标准要求。

国内水泥行业绿色化、智能化发展已成为必然趋势，随着各地政策相继出台落地，国内围绕节能降碳、超低排放、数字化转型、智能化升级等方向的需求必将持续释放，带动公司整线技改及装备业务的持续发展。

公司已经形成了围绕绿色低碳、数字智能升级的整体方案，公司具有自主

研发且荣获WCA奖项的全氧燃烧技术，已累计服务30条生产线替代燃料系统，完成了韶峰南方、宣城南方、滁州中联等8个智能工厂项目，智能矿山一体化平台在安阳中联、古浪祁连山等项目积极推广。接下来，中材国际也将持续加大科技攻关力度，强化科研成果产业化应用布局，助力行业发展目标达成。

2. 上半年公司境外新签合同额和收入均呈上升趋势，对今年下半年海外市场的预期如何？公司对境外业务有何种战略布局？

答：中材国际走向国际化20多年，深耕80多个国家，在“一带一路”沿线建立了36个属地化机构，深耕海外的过程中，深入践行国内国际双循环，围绕水泥工程技术服务的产业链强链、固链、补链，服务全球的水泥客户。从今年上半年的新签合同情况来看，中材国际在中东、非洲、南亚、东南亚、欧洲五大区域新签合同额占比合计已达96%，公司预计未来境外新建增量仍主要来自中东、非洲、东南亚、南亚等“一带一路”沿线国家的基建需求，欧洲市场则以存量老线的升级改造为主。目前，公司正在大力推动装备业务及矿山运维业务在海外市场拓展。上半年装备境外业务收入占装备收入比重已提升至32%，在执行境外矿山运维服务项目有6个。公司依托遍布全球的属地化公司，发挥全产业链以及属地核心优势，强化产业协同和平台赋能，依托属地资源加快推进境外服务中心建设，为SINOMA装备和服务国际化布局提供重要服务支撑。近年来，公司在欧洲、非洲、中东、东南亚等区域推进产业投资，业务涉及风电、光伏、储能、新型墙面、屋面系统、仓储物流及建材产业园等领域，培育有市场前景、有发展潜力、有资源优势的产品集群，积极拓展第二赛道。此外，我们增资参股天山股份下属中材水泥，上半年其已完成突尼斯水泥并购项目股份购买协议的签署。未来中材国际将继续充分利用深耕境外市场的二十余年的经验，助力推动中材水泥项目落地。

3. 近期部分小币种汇率波动较大，请问公司采取何种措施管控境外小币种汇率风险？是否还有其他小币种贬值会对公司影响较大？

答：整体上来讲，公司作为一家境外业务占比接近一半的国际化公司，同时又作为中国建材集团国际化的先锋官、排头兵，业务遍布几十个国家必然要面临东道国货币汇率波动的影响，但公司国际化的战略不会变，只有在运营过程中不断提升公司对汇率波动的管控能力，加强对小币种贬值的防范和应对的水平，才能将小币种对公司整体业绩的影响降到最低。

2024年，公司制定了统一的外汇管理方案，把小币种管理作为重点工作。具体措施有以下几个方面：首先，增量方面加强源头控制，在签订合同之时，对币种进行统筹策划，选择最合理、最有利于规避汇率波动的结算机制。比如，推动人民币结算，随着人民币结算的国际化步伐加快，我们有越来越多的合同是以人民币来结算的。其次选择美元和欧元这样的国际通用货币作为

结算币种。再次，在控制小币种合同额占比的情况下，适度选择小币种结算，同时建立小币种与美元或欧元汇率挂钩的结算机制，确保未来结算时的汇率风险得到有效控制。

对于存量小币种货币我们也采取了以下几种方式：首先，加强本土经营和属地投资，加大属地化用工和材料机具的采购等，进行小币种的消化。其次，加强同客户以及合作伙伴的联动携手出海，利用中材国际在境外的属地化经营的优势，以及小币种资金保有量的优势，通过协作和合作来消纳我们当地的小币种。再次，加强与金融机构合作，及时获取新的金融产品信息，选择合适的金融产品锁定外汇风险，在确保风险可控的情况下，利用金融工具加大资金的回流。

此外，在内部管理方面，强化顶层设计。系统性梳理境外公司的定位，合理布局，按照“公司属地化、核算本币化、融资本地化”的思路，通过系统化的顶层架构来减少境外小币种风险的敞口。

最后，公司建立了小币种月度跟踪预警机制，对2023年前十大小币种进行月度跟踪，包括余额、货币汇率、损益变动等，实现及时预警、及时应对。除一季度埃及镑和奈拉的大幅贬值，截至目前，公司无对公司损益产生较大影响的其他小币种贬值。

4. 受境内行业影响，上半年公司装备业务出现一定下滑，请公司介绍一下目前装备业务的发展情况及未来发展规划？

答：装备业务、工程业务以及运维业务是中材国际战略发展中的三大业态，也是重点的发展方向。上半年，受水泥工业市场大幅下滑的影响，装备业务出现了比较明显的下滑，公司也做出了安排和部署，主要情况如下：

第一，公司境外工程量在增加，自给率在提高，在一定程度上能够缓解境内装备业务需求下滑的影响。半年报的介绍里已经充分体现，虽然装备业务有所下滑，但是境外工程业务合同额明显增加，未来相应的自有装备使用必然会有一定增长。同时，公司多措并举提升装备自给率，目前看效果已经显现，今年已经到了60%以上的自给率。随着内部管理力度的不断加强，自给率还会有进一步提升的空间。

第二，装备业务重组加速推进，通过整合融合和激励机制的进一步健全，装备板块的发展动能将得到有效激发。合肥院去年重组进入中材国际，由于合肥院与天津院产品存在重叠，一定程度上产生内部竞争，通过“一类产品一个主体”深度整合，在整体价格水平、盈利能力方面预计有所提升。同时，合肥院的激励约束机制灵活，员工持股比较成熟，通过业务整合，也将推动天津院员工持股的改革。

第三，公司大力推进装备制造的标准化、模块化以及智能制造，内部挖潜也可弥补一部分市场下滑带来的影响。公司上饶、合肥智能产业园的制造智能

化程度非常高，制造效率、制造成本降低都比较明显。

此外，国内市场虽然整线的需求少了，但国内节能降碳、数字化智能化的企业转型升级需求还在持续释放，政策牵引力也比较强。公司持续的科研投入也带来新的业务增量机会，预计围绕低碳水泥、全氧燃烧、氢能煅烧等产业化的应用将会带来新的装备需求。

另外，战略转型“两外一服”方面在全力推进。在外行业方面，水泥行业的粉磨、煅烧、输送等设备，在其他行业如钢铁、化工、矿业、冶金等都有大量应用。在境外发展方面，公司拥有境外机构超过100家，在促进装备境外拓展上还要更好利用起来，未来通过建立境外营销网络和服务中心，更加贴近客户，第一时间满足客户需求，我们预期市场潜力较大。尤其在沙特市场，后续在服务单机设备或者小型技改方面会加大力度。

同时，也会全面加强和拉豪、海德堡等大客户的战略合作。按照基于水泥超越建材的定位，公司也在积极寻找一些新的方向、新的跑道，希望一方面通过内生增长，一方面通过外延式并购，促进装备业务进一步发展。

5. 2024年上半年公司经营活动现金流大幅好转，请问公司主要采取了哪些措施？在上半年现金流强劲表现的情况下，公司对全年现金流预期如何？

答：中材国际作为上市公司，始终秉承长期健康发展的理念，高质量发展要求我们做有利润的收入、有现金流的利润，我们也是按照这个目标在努力。

上半年作为工程企业实现经营活动净现金流转正，往年这个时间通常是9月份和10月份，这与工程企业生产服务的周期是相关的，今年的变化，与我们持续加强内部管理、两金管控以及以收定支等常态化管理息息相关。今年上半年取得了相对阶段性较好的现金流成绩，主要得益于公司加强合同结算，积极督促项目回款，加大对应收账款的清欠力度，收到大额项目预收款等。

公司销售现金比今年上半年达到83%，较上年同期提升5个百分点，经营活动净现金流同比改善了18亿，经营活动的净现金流和预算利润保持了较为健康的倍数关系，为我们努力实现全年预算打下良好的基础。

6. 在上半年国内市场行情下，矿山运维业务新签合同额同比增长47%、收入同比增长28%，请问未来矿山业务的主要增长点在哪里？公司如何实现矿山业务持续增长？

答：中材矿山自从并入中材国际之后，坚定不移地实施公司发展战略，今年上半年实现稳定经营，也给投资者交出了一份相对满意的答卷。中材矿山今年上半年新签合同额同比增长31%，在执行矿山项目348个，绿色矿山155座，完成供矿量3.06亿吨，同比增长9%，根据公司内部统计测算，在矿山运维服务方面，中材矿山在集团内市占率超50%，确保了中材矿山未来一段时间

业务运营持续的稳定性。

中材矿山的经营特点、亮点主要有以下三个方面：

第一，聚焦绿色发展和智能化发展战略。中材矿山在安阳中联、古浪祁连山、河南同力等多个项目实现了全方位的智能化管理和运维，在关键部分上已经实现了无人驾驶，很大程度上降低了成本并提升了效率。与此同时，截至目前在25个项目上投入了229辆新能源矿车，同时作为牵头单位制定中国建材集团的绿色矿山智能化管理标准，未来在国内的绿色矿山智能化运营领域就将起到非常重要的引领作用。从国家政策来看，今年4月份七部委联合发了《关于进一步加强绿色矿山建设的通知》，截至2028年底，持证在建的90%大型矿山、80%中型矿山将面临一个非常重要的任务就是实现绿色矿山的运营。现在主要的中大型矿山就愈来愈倾向将专业化运维交给诸如中材矿山这样的实力雄厚、管理先进的矿山企业，这也为中材矿山带来较为良好的发展契机。

第二，中材矿山拥有规范化、高质量、标准化运营的能力。中材矿山多年来一直保持着建材矿山领域领军地位，拥有一支高水平的专业开采以及高水平智能化服务团队。此外，中材矿山是国内唯一拥有自己矿山形象建设标准的企业，其中环保复绿等标准都要高于国家相关标准，中材矿山许多项目已经被当地政府或行业确定为绿色矿山建设典范和标杆，这是中材矿山取得成功的一个非常重要的基础。

第三，坚定不移地实施“两外”战略。中材国际截至目前已经实施了13个外行业项目，涉及到金属矿、石材矿等。下一步中材矿山也会基于领先的露天矿山包括部分地下矿山的实力技术和先进管理经验不断地向外行业的业务领域拓展。另外，中材矿山持续与工程板块加强协同，境外业务也取得了长足的进步。此外，作为中材国际参股的中国建材集团唯一的海外水泥产能布局的投资平台，中材水泥在未来三到五年的时间将不断地实施海外水泥的布局规划以及海外水泥厂的建设，对于中材矿山海外矿山运维将带来一个新的重要契机。

7. 请介绍公司上半年数字智能化业务最新进展，下半年公司将聚焦哪些方面发力推动数字智能业务拓展？公司预期几年内能实现数字智能业务收入的大幅提升？

答：公司目前正在全力推动数字化战略落地执行，加快数字中材国际建设，向行业提供工业智能化整体解决方案，上半年完成了韶峰南方、宣城南方、滁州中联等8个智能工厂项目，工厂生产稳定性提升10%以上。公司将继续加速建设统一的工业互联网平台，推动双碳、矿山、安环、智能运维等相关领域统一平台和数字化能力建设，持续提升公司整体数字化能力；打造高水平的新建水泥线智能化标杆产线，持续推进存量水泥工厂智能化改造，同时不断探索外行业新场景的智能化应用。此外，公司在依托集团内水泥智能化业务提

供大量应用场景的同时，大力开拓“两外”业务，特别是海外智能化运维业务的拓展。预计在“十五五”期间，通过集团内基础建材一系列“速赢”项目的实施及海外智能化项目的落地实施，数字智能化业务收入将得到提升。

中材国际的智能化是两部分，一部分是对内赋能，第二部分是对外业务创收。对内的赋能可能更重要，无论是工程、运维还是装备制造，结合数字化、智能化的动力，不论业态模式改造还是提升效率带来的增量，应该都是非常大的。而对外产业的发展，可能还需要一定的时间形成比较大的规模。

通过近两年对智能化工厂项目的对标分析，我们也切实感觉到智能化对水泥工厂效率提升、成本降低、品牌提升、实现减碳等方方面面的影响。总体而言，现在的数字智能在对外的产业发展上需要积累，对内赋能上我们已经在深入地推进，未来我们会结合运维和智能化进行升级改造，希望带动业务模式的变化。