

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 type="checkbox"/> 券商策略会 <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"/> 电话会议
活动时间	2024年9月18日-2024年9月20日
公司接待人员	副总裁、董事会秘书、总法律顾问范丽婷及相关人员
参与单位名称及人员	易方达基金、招商信诺、摩根基金、国寿养老、光大永明
主要内容	<p><b>一、介绍公司2024年二季度经营业绩及全年经营计划</b></p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p><b>二、互动交流</b></p> <p>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？</p>

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. 请介绍公司参股公司中材水泥拟收购标的公司相关情况以及对中材国际的影响。**

答：为推动水泥业务国际化布局，实现“水泥+”产业发展的战略目标，中材水泥拟通过其全资子公司香港SPV公司在阿联酋新设阿联酋SPV公司，并引入其他投资人，以阿联酋SPV公司为主体收购突尼斯CJO及其所属GJO公司100%的股权。最终收购股权价格以1.30亿美元作为基础对价，以实际交割日经审计的现金、债务和营运资金相对于估值基准日相应水平的交割账目差值调整

确定，最高不超过1.45亿美元。本次交易尚需获得突尼斯贸易部、突尼斯竞争理事会以及东部和南部非洲共同市场竞争委员会的授权、中国国家发展和改革委员会、中国商务部境外投资备案，并向中国国家外汇管理局指定的银行取得外汇登记等手续。

标的公司具有长久的经营历史、运营稳定，地理位置靠近港口，区位条件优越，是区域市场的成熟综合水泥企业。根据按照国际财务报告准则编制的未经审计财务数据显示，标的公司2023年末总资产1.02亿美元，净资产5900万美元，2023年实现营业收入9100万美元，税收利润1800万美元。本次收购完成后，有利于中材水泥扩大资产规模，增强未来盈利能力，提高可持续经营能力。收购完成后，CJO及其所属GJO公司将纳入中材水泥的合并报表范围。中材国际作为中材水泥参股股东，按持股比例享有或承担中材水泥的收益或损失，预计本次交易不会对公司主营业务、持续经营能力及资产状况造成重大影响。公司将密切关注中材水泥后续经营管理、投资决策及投后管理等进展情况，促进其科学决策、合规运作，切实防范和规避投资风险。

**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. 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。

**5. 请问公司在中非合作方面有哪些布局？未来有哪些规划？**

公司积极响应国家“一带一路”倡议，坚持“全球化、属地化、多元化”发展定位，深耕海外市场20余年，建立了完善的属地区域型服务网络，在海外拥有36家属地化机构，近2000名外籍长期雇员。今年上半年，公司在中东、非洲、南亚、东南亚、欧洲五大区域新签合同额约225.32亿元，占境外新签合同总额占比合计已达96%。公司始终高度重视非洲市场，未来将继续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，持续拓展水泥及矿山工程、装备、运维以及产业投资等业务，培育有市场前景、有发展潜力、有资源优势的产品集群。