

中建西部建设股份有限公司投资者关系活动记录表

证券代码：002302

证券简称：西部建设

编号：2022-002

投资者关系 活动类别	<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_____
参与单位名称 及人员姓名	浙江广杰投资管理有限公司 吴刚、陈强强
时间	2022年6月1日10:00-16:30
地点	公司会议室、混凝土厂站
上市公司接待 人员姓名	董事长 吴志旗 副总经理、董事会秘书 林彬 董事会办公室副主任 李春玲 董事会办公室投资者关系管理经理 钟华
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>1. 中央提出 2022 年经济增长目标 5.5%，适度超前开展基础设施投资，请问是否对公司产生积极影响？2022 年房地产行业由下行转为企稳，增速有所放缓，同时国家出台对房地产的调控政策，提出“房住不炒”，将对公司影响如何？</p> <p>答：2022 年是进入全面建设社会主义现代化国家、向第二个百年奋斗目标新征程进军的重要一年，在新的历史起点上，实现稳中求进，平稳开局，意义重大。在国家宏观政策调控下，我国经济长期向好的基本面不变，适度超前开展基础设施投资，对建材需求提供有效支撑，对公司具有积极影响。</p> <p>按照国家城镇化发展规划，2030 年我国城镇化率将达到 70%，城镇化蕴藏着巨大发展空间和机遇。国家实施推进京津冀协同发展、长江经济带发展、粤港澳大湾区建设、长三角一体化发展、成渝地区双城经济圈等重大战略，高质量高水平推进城市群、都市圈和中心城市建设。以“房住不炒”、城市更新行动、现代化都市圈等为导向的新型城镇化，以交通强国为牵引的新型基础设施建设，以交通水利、能源电力等民生重大工程，将按照“两新一重”的新定位新导向发展。尤其在“房住不炒”的政策指引下，因城施策更趋细化量化，各地方政府对于房地产的支持力度将进一步加大，相关政策将以落实国家稳地价、稳房价、稳预期，促进整体市场健康发展为目标，并</p>

且对局部过热市场起到降温效果，长远看有利于房地产业良性循环和健康发展，也将给混凝土行业带来发展新空间。对于公司来说，既能看到挑战和压力，更能看到机遇和信心。

2. 2021年12月公司拟非公开发行股票，引入战略投资者海螺水泥，目前定增的进展如何？大概什么时候能够完成发行？公司将与海螺水泥在哪几个方面合作，具体的合作规划是什么？将会对公司业绩有什么影响？

答：5月中上旬，公司已对证监会第一次反馈意见进行了回复报告的提交，目前正在等待证监会答复告知函。公司将积极加快推进审批进度，争取尽快顺利获得证监会批文。因本次是锁价发行，故批文下发后即可完成发行工作。

公司与海螺水泥均为中国建材行业细分领域的龙头行业，品牌知名度较高，且为产业链直接上下游关系，业务契合度和协同性强，优势互补显著。双方将发挥各自优势，在原材料供销、混凝土业务、砂石骨料业务、物流运输业务、产业互联网业务、科研业务等方面进行资源匹配、整合与发展协同，并开展全方位深度合作，具体合作规划如下：

(1) 通过原材料供销合作，推动对公司的销售增长。

海螺水泥将在水泥采购模式、销售价格、结算付款方式、货款授信等方面给予优惠。一方面，通过转变采购模式，公司直接向海螺水泥采购，享受直接采购和价格优惠的成本节约；另一方面，海螺水泥在货款授信等方面给予优惠，有利于公司灵活安排采购，进一步减轻现金压力。

上述举措能够实现生产端和需求端的直接对接，提高公司产品市场竞争力，推动实现销售业绩提升。

(2) 通过在混凝土搅拌站增量市场合作，扩大公司业务区域覆盖范围及市场规模。

双方拟在拥有产业优势的区域共同投资，加大混凝土搅拌站建设、收购力度，并探讨整合现有商混产业，发挥各自优势，促进共同提升。在合作区域方面，优选长三角、大湾区等地区作为重点区域；在合作模式方面，双方可共同出资组建合资公司，以购地自建、并购重组为主，租赁站点为辅，平稳推进合作；在资源配套方面，推动双方产业优势、资源优势注入合资公司，提升合资公司区域影响力。双方的具体合作模式将采取“一站一议”方式，推动实现业务范围的扩张，扩大公司业务区域覆盖范围及市场规模。

(3) 通过砂石骨料业务合作，提升公司的资源禀赋，为市场拓展和业绩增长提供资源支持。

在具体合作模式上，双方可成立砂石骨料合资公司，共享信息，对接资源，通过竞拍、并购等方式获取矿权；也可围绕双方已取得砂石矿产资源开展合作，另一方通过参股、包销等模式参与业务。此外，双方可联合探索矿建融合项目投资合作，以基础设施建设工程为基础，以矿产资源运营收益为保

障，实现砂石骨料矿产资源投资开发和建设施工项目的直接对接。另有，双方可共同建设精品骨料研究院，开展精品骨料生产工艺改进、骨料级配优化设计等研究合作，促进精品骨料生产、外加剂产品研发、混凝土技术突破等融合。

通过砂石骨料业务合作，公司的资源禀赋将得到提升，为自身市场拓展和业绩增长提供资源支持。

(4) 通过物流运输的合作，为公司的市场拓展和业绩增长提供运输保障。

公司和海螺水泥将在水泥、砂石等领域签订物流运输方面的合作协议。海螺水泥在具有商业合理性的前提条件下，优先为公司提供旗下的海螺智慧物流供应链平台的采购运输服务，并提供价格或账期优惠。另外，双方将探讨共享公路运输、铁路专线等方面的物流资源，共同提高业务的跨区域协同能力。

通过双方物流运输的合作，能够保障公司市场拓展所需的原材料资源，并进一步降低运输成本，提高盈利能力，从而为公司的市场拓展和业绩增长提供运输保障。

(5) 通过产业互联网合作，发挥产业互联网的资源配置作用，从而增强公司在市场拓展方面的信息化竞争力。

通过产业互联网合作，一方面，海螺水泥可将砂石骨料产能等纳入公司产业互联网平台；另一方面，海螺水泥物流供应链能力强大，可将公司“砼车汇”等相关资源纳入其物流供应链平台，最终实现双方产业互联网与实体资源的充分对接整合，发挥产业互联网的资源配置作用，从而增强公司在市场拓展方面的信息化水平。

(6) 通过科研技术合作，提升双方技术创新水平，增强公司技术竞争力，促进市场开拓和业绩提升。

公司在预拌混凝土行业具备丰富的技术储备，能够为海螺水泥提供混凝土相关的设备及技术服务，海螺水泥承诺在同等条件下优先采购公司相关设备及技术服务。此外，双方考虑联合成立水泥及制品科学院，结合双方在混凝土和水泥行业的技术优势，开展低碳建材产品和技术攻关，开展砂浆/混凝土产品技术的研究与应用，实现水泥、砂石到制品的全产业链的科研合作，巩固双方技术成果，提高产品技术含量。另外，双方拟共同开展混凝土与水泥制品行业碳排放分析和调控技术研究，形成从原材料生产、材料运输、混凝土搅拌至混凝土出厂整个过程中的碳排放评价体系和多路径减碳技术体系，助力实现“双碳”战略。

通过科研技术合作，将提升双方技术创新水平，增强公司技术实力，促进市场开拓和业绩提升。

(7) 通过国际业务合作，促进西部建设海外市场的开拓。

海螺水泥围绕“一带一路”已进行国际化布局，在印度尼西亚、柬埔寨、老挝、缅甸、乌兹别克斯坦等国家建有工厂；公司已在马来西亚、印度尼西亚、柬埔寨等海外市场开展业

务。双方可在国际业务上互通资源，协同发展，从而促进西部建设海外市场的开拓。

双方可在国际业务上互通资源，协同发展，从而促进公司海外市场的开拓。

3. 公司年报中提到的产业链战略，计划发展外加剂业务和砂石骨料业务，目前有什么具体规划？

答：（1）在公司产业链战略中，外加剂业务是公司生存和可持续安全发展的保障，是公司实现“三领五强”目标、创建世界一流科技品牌的关键支撑。

具体规划：一是转模式。紧跟主业，完善区域布局，扩充业务产能。转变运营模式，提升智能管理能力，推进业务商业模式创新；二是强科技。加强关键核心技术研发创新和产研结合，培育新产品新业务，拓展高附加值产品，丰富产品线；三是拓渠道。满足内部市场需求，聚焦高端市场，适时探索推进国际化经营。四是健体系。加强品控体系建设，完善服务体系，搭建业务信息化平台，打造品牌体系。

（2）砂石骨料业务是支撑公司做强做大混凝土业务、优化产业结构、夯实区域竞争力的关键业务。

具体规划：按照“分级实施、稳步推进”的原则，围绕国家重要战略发展区域、聚焦“沿江、沿海、沿货运铁路”重点区域进行业务布局。一是获取矿源，掌握资源。对接掌握优质资源的政府平台、国有企业、上市公司等，深化合作共同掌控资源。积极融入绿色环保产业，通过矿山修复、河道治理等途径获取矿山资源。因矿制宜，探索“轻”资产、“零”资产模式，获取重点区域矿山开采经营权；二是主业协同和外部开拓并举。持续开展骨料生产工艺优化和技术研发，促进精品骨料生产和外加剂产品研发、混凝土技术突破等的多点融合。以客户需求为导向，细分市场，运用“规模化”“差异化”开拓战略，扎根外部市场，加快成长速度。三是健全骨料产业生态体系，核心资源和持久优势并举。积极拓展公、铁、水多式联运，推进建设“1+N”运能保障体系。联动骨料供应链平台，打造骨料供应链生态系统。四是把绿色发展融入矿山建设、生产、运营全过程，推进资源高效利用和生态环境治理恢复相结合。建设“数字化矿山”，推进安全矿山、无人矿山、高效矿山、清洁矿山建设。

4. 公司目前原材料的采购模式是什么？据了解，2022年水泥平均价格相较于2021年（最高600元/吨左右）有所回落，对公司采购价格是否有积极影响？公司目前销售价格的定价机制是怎样的？

答：目前，公司原材料采购均采用公开招标的方式采购。主要由各区域进行集中采购，水泥价格按照市场价格进行调整。

今年受疫情和国内基建、房建项目建设放缓影响，水泥需求降低，目前公司水泥采购价格也有所回落。原材料降价对公司是利好，将提升盈利空间。

混凝土行业内市场定价相对透明，购销定价主要以各省市权威机构公开的行业信息指导价为基础，根据原材料价格波动、该项目采购量、当地竞争状况等综合考虑后制定相应的浮动比例。公司在销售价格定价机制方面，制定了价格管理三项总原则：一是成本加成定价法作为公司定价的基准原则；二是与本区域市场中主要竞争对手产品价格进行对标的原则；三是根据所在区域的成本浮动及市场环境动态定价的原则。在此基础上，根据具体项目情况、运距、付款条件、客户资信等因素进行定价，并建立了成本传导调价机制以及价格管理过程监控机制。

5. 目前搅拌站的建设周期大概多长时间？辐射半径多少？搅拌站布局是怎样的？2021年新增多少？未来公司在搅拌站的新建、收购、租赁有什么计划？

答：目前，混凝土搅拌站的建设周期为：购地自建大概1年半，租地自建大概半年。

辐射半径：由于预拌混凝土具有易凝结的产品特性，一般需在2小时内运送至施工现场，其运输半径一般在25公里至50公里，导致预拌混凝土市场呈现出极强的地域性，各区域内企业数量、产品质量参差不齐。

区域布局：2021年，公司加快推动国家战略区域布局，加大京津冀、长三角、粤港澳、大湾区等战略区域开拓力度，在以上区域新增混凝土站点15个，填补北京、上海、深圳等区域市场空白。全年国家战略区域实现签约量4,108万方，同比增长7.3%。同时，在综合考虑各区域发展阶段、市场特点、战略需要的基础上，深耕湖北、四川等成熟市场，打造出一批引领当地行业发展的示范区域。目前已在全国26个省（自治区、直辖市）以及马来西亚、印度尼西亚、柬埔寨等海外市场建立了强大的生产供应能力，是目前国内预拌混凝土行业区域布局范围最广的企业之一。

未来，公司将加大资本运作，转变发展方式。积极运用兼并、合并、收购、重组等投资方式，更好发挥资本对区域布局和发展的作用，持续寻找与公司高度协同、产业优质的标的企业作为投资并购标的，推进价值企业并购工作。特别是对“两高区域”（高定位、高目标），拓展资本渠道及运作方式，与产业基金、地方政府平台公司、股权融资等积极合作，探索联营等方式，整合区域资源，放大国有资本功能，优化战略布局，推进业务结构调整。

6. 公司今年一季度应收账款较高及同比增长的主要原因是什么？公司如何进行管控？

	<p>答：公司今年一季度应收账款较高，主要原因是公司业务规模较大，客户主要为国内大型建筑施工企业，集中收款一般发生在四季度，在一季度收款相对较少。应收账款同比增长是公司业务规模增长所致。公司应收账款周转率总体略高于同行业可比公司平均值，相比不存在重大差异，具有合理性。</p> <p>公司将以切实改善经营性现金流为重要工作目标，强化全流程管控观念，从承接任务的源头开始做好应收款风险防控，压实管理责任。同时，继续塑强营销体系，引导行业改善垫资严重的不良局面，促进行业市场升级，从业务端协同施策优化应收账款管理。</p> <p>7. 是否有其他新的资本运作？</p> <p>答：公司正在积极研究、筹划编制股权激励方案，拟通过建立长效激励约束机制，充分调动上市公司核心骨干人才的积极性。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年6月1日