

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：2022-004

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称及人员姓名	浙江广杰投资卢骋、长江证券范超等 2 人、光大证券孙伟风等 2 人、招商证券郑晓刚等 2 人、银河证券王婷等 2 人、中金公司龚晴等 2 人、东吴证券黄诗涛、国泰君安证券杨冬庭、中银证券郑静文、华创证券王彬鹏、国泰君安杨冬庭、国盛证券石峰源、国海证券王浩宇、华泰证券方晏荷、国泰君安证券岂超、等 40 位分析师和机构投资者
时间	2022 年 9 月 27 日 15:00-17:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长吴志旗、董事会秘书林彬、副总经理胡立志、副总经理曾昭德、证券事务代表韩春珉、财资部总经理高淑丽、董办副主任李春玲
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、公司 2022 年上半年度业绩情况及“十四五”战略规划介绍</p> <p style="text-align: center;">二、互动交流摘要</p> <p style="text-align: center;">1.请问管理层对于混凝土行业的竞争格局怎么看？以及未来发展趋势？</p> <p>答：近年来混凝土行业竞争不断加剧，行业格局正在重构，企业单一混凝土业务生存空间越来越小。一方面，传统水泥企业向下游延伸进入混凝土行业，同时向上游延伸布局骨料业务，掌握了核心原材料资源，以产业上下游协同的集群方式参与竞争；另一方面，互联网行业龙头则与建材企业合作，角逐产业互联网赛道，延伸成混凝土行业新模式、新业态的竞争。</p> <p>关于行业未来发展趋势，我们认为主要体现在五个方面：一是作为基础性建筑材料，预拌混凝土被替代的可能性较小，</p>

混凝土市场仍具备发展潜力，整体保持中低速增长。二是行业新进入门槛不断提高，行业监管将更加严格。三是供给侧结构性改革驱动，行业整合“窗口期”已到，整合重组将成为优化产能结构的重要方式。四是信息技术、产业互联网等正在颠覆和重构传统行业，互联网+渗透入预拌混凝土产业链各环节，行业龙头将占据先发优势。五是行业竞争升维，产业集群式竞争凸显，水泥、骨料、混凝土“三位一体”运营模式将成为预拌混凝土企业的主要盈利模式。

2.国家新项目批量启动，请问公司目前或者正在谈的大项目有哪些？

答：公司近期签订的几个大项目主要有广西动力电池储能系统项目道路及附属工程约 20 万方、推动长三角地区交通基础设施互联互通的上海嘉定轨道交通市域线项目约 17 万方、作为政府重点工程的江西健康产业园项目约 12 万方、促进新区跨越式发展的南京过江通道主线隧道东延工程约 10 万方、引入北京非首都功能疏解及引导发展企业的雄安新区电建智汇城项目约 10 万方，还有进一步完善新区城市功能的新疆天城府项目约 8 万方和成都天府新区 TF 项目约 15 万方。公司大型项目情况将在季度经营情况简报中进行披露。

3.在砂石骨料业务方面，公司属于后进入者，为了实现十四五规划中产能扩张目标，公司将如何进行区域布局、规模扩张？具体业务重点有哪些？

答：砂石骨料业务作为公司产业链“一翼”，是公司优化业务结构的重点推进业务。公司将按照“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，并积极关注和思考国际化发展。

具体业务重点有三个方面：一是获取矿源，掌握资源。全力推进砂石骨料矿业项目的获取、开发，促进砂石骨料业务尽快实体运营，实现产出，增强公司产业链竞争力。二是创新模式，多措并举。加强砂石骨料产业链价值链研究，创新投融资模式和商业模式，提高投资布局能力和速度，拓展产品线和价值空间。三是培育建立砂石骨料项目和产业的开发运营专业能力，加强专业人才和队伍建设，提高项目运营管控效率，保障投资回报。

4.公司在外加剂领域的优势有哪些？如何配合主业发挥优势？

答：西部建设在外加剂领域主要有两方面优势：一是市场优势。外加剂产品的主要销售对象是混凝土企业，公司深耕混凝土市场多年，加上中国建筑大股东的资源优势，在外加剂销售上，拥有巨大的市场需求和开发潜力，公司所属中建西部建设新材料科技有限公司已经迅速成长为全国性化工建材企业，综合实力持续增长。二是技术优势。在混凝土生产过程中，很多变量都会影响混凝土产品质量，这对外加剂的应用技术要求是非常高。因此，外加剂行业除了要有研发技术优势，应用技术优势特别重要。西部建设的主业是混凝土，经过十多年的积累，具有丰富的外加剂应用经验，能够极大地促进研发技术和应用技术不断提升，并且有实力去进行一些具有前瞻性的课题研究。其中，公司的六碳母液等核心技术走在行业前列。

外加剂业务作为公司业绩持续稳健增长和孵化新上市平台的重点业务之一，将坚持围绕混凝土主业的主要发展区域进行布局，推进业务商业模式创新，发展成为公司新的业务增长点。丰富产品线、拓展增长点，加强关键核心技术研发创新，走出一条具有西部建设特色的差异化之路。坚持市场化经营，统筹好内外两个市场。强化品控体系、完善服务体系、提升信息化管理能力、打造品牌体系。

5.基于公司数字化转型发展战略，公司对产业互联网业务的具体定位和发展策略是什么？

答：产业互联网业务是西部建设未来发展的必由之路，是推进数字化转型的主要方向，顺应、把握和引领行业转型升级，保持公司可持续高质量发展的战略未来。

“十四五”期间，公司将加大产业互联网业务孵化培育力度，建立基本完整的混凝土产业互联网平台，主要策略有四个方面：一是做好政策引领，保障资金、人才等资源投入。二是坚持产业互联网业务与公司线下业务融合发展。三是积极引入技术、金融等社会资源，建立高效的用户生态。四是推进业务重塑，以智慧工厂、智慧管控系统建设促进业务管理更加智能化。

6.公司在智能化制造方面进行了哪些探索，取得哪些进

展？对公司降本增效有哪些助力？

答：2021 年底，公司成立了砼联数字科技有限公司，作为面向混凝土全产业链服务的产业互联网平台，助力推动混凝土产业数字化转型。主要围绕混凝土智能制造、企业数字化管控、在线交易、物流交付、金融服务等核心环节开发了 5 大系列产品。

2022 年上半年，公司整合产业互联网资源，打造“数字西建、产业互联”生态，其中砼智方面，智慧工厂 2.0 初具规模，公司内部已上线 50%左右；砼翼方面，推动实现产能、签约、收款等三百余项生产管理数据集成，并推进应收账款、视频监控平台全面覆盖；砼联方面，公司产业互联网平台在报告期内实现总交易额 37 亿元，全产品总用户数突破 3 万个。

在智能化制造推进过程中，公司一直将效率提升，效果呈现作为检验标准。我们自主研发的工厂管理系统以及智能化改造项目为公司带来的降本增效成果正在逐渐呈现。比如，利用技术和系统集成，实现原操作岗位职能整合为公司带来的经济创效每年接近 2000 万元。目前正在推行的智能泵房、智慧进出场等项目，在试点区域的组织机构降本增效上也创造了明显的经济价值。另外，智能化制造对公司精益管理、效率提高，员工能力提升、知识重塑等方面都带来了新的体验和效果。

7.全国房地产市场正在经历前所未有的挑战，商品房销售规模大幅下降，这对公司是否有影响？公司准备如何应对？

答：公司目前确实面临来自行业市场需求整体下滑与高质量发展要求的双重压力，但在 2022 年上半年，公司仍然能够顶住市场下行压力，取得逆势增长的好成绩。主要在于公司高端房建市场领域优势相较稳固，拥有丰富产业链资源，同时积极加快优化任务结构，提高基础设施和公建项目比例。

公司将充分研究基础设施支持政策，加大基础设施项目承接；稳妥推进房建项目承接，加强与优质国有地产企业合作，持续夯实战略客户开发；提升系统外项目签约占比，不断优化内外部市场份额。

8.公司在双碳战略方面有哪些举措？

答：绿色低碳是国家近几年一直在大力倡导的，节能减碳是高质量发展的重要机遇，也是央企上市公司的社会责任。在建材行业低碳转型过程中，公司通过对国家政策法规的研究，

	<p>结合自身发展需求，积极探索能源应用、管理方式，深入开展节能减排工作，首创行业内“零排放”“花园式”工厂，努力实现社会效益和经济效益的可持续发展。</p> <p>具体举措包括：建立节能减碳管理体系，加强清洁生产；推进能源结构调整，对能耗进行分区、分类管理；使用清洁替代能源，采购使用绿色电力；引入新型节能降耗设备，推动投入使用新能源电动搅拌车及装载机；完善能耗计量设备安装，持续做好能耗诊断和能源体系认证，上半年共四十余个混凝土生产厂站获得能源管理体系认证。在“能耗双控”的政策下，不断提升管控水平，降低节能降耗管控对企业正常运营的影响，努力实现绿色产品、打造绿色品牌，推行行业绿色低碳技术的进一步发展。</p> <p>9.应收账款一直是混凝土行业的痛点，公司作为行业龙头，是否有信心突破这个难点？</p> <p>答：应收账款是解决公司发展质量问题的题眼，突破这个难点，其他衍生问题将迎刃而解。公司今年将从四个方面把牢应收账款源头，力争得到根本性改变：一是抓好客户源头管控，设置基本门槛，坚决放弃资信差、缺乏契约精神的客户。二是强化合同源头管理，坚决守牢签约底线标准。三是压实收款主体责任，强化厂站的市场主体地位，激发主动性、积极性，抓牢收款责任落实。四是强化机制措施保障，加大过程收款力度，充分实现绩效奖金的发放与产值回款率强关联。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年9月28日