

证券代码：000401

证券简称：冀东水泥

唐山冀东水泥股份有限公司

2023 年投资者网上集体接待日活动记录表

编号：2023-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2023 年 5 月 30 日 (周二) 下午 14:00—17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台” (https://ir.p5w.net) 采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书任前进；董事会秘书室主任、证券事务代表沈伟斌；财务资金部部长胡斌
投资者关系活动主要内容介绍	<p>为进一步加强与投资者的互动交流，公司参加了由河北证监局、河北省上市公司协会与深圳市全景网络有限公司联合举办的“2023 年河北辖区上市公司投资者集体接待日活动”，投资者提出的问题及公司的主要回复情况如下：</p> <p>1、请问公司水泥销售多少？水泥现在销售价格大概是多少？近期，焦炭价格大幅下跌，能增加公司利润吗？</p> <p>目前公司水泥熟料综合销量较去年同期有所增长，水泥熟料综合价格较去年降幅较大。煤炭价格下降能降低公司的成本，但是难以全部弥补水泥价格下降对公司利润的影响。</p> <p>2、公司发展氢能源有没有后续进展？</p> <p>目前公司正在做氢能源的前期工作。</p> <p>3、今年市场预期房地产的需求较低，公司是否对其他市场开拓以补充这部分减少的需求？</p> <p>近几年，受房地产下行的影响，公司对房地产方面的销量比重持续降低，公司发挥大企业优势，积极开拓市场，重点工程比重持续提升，保证了公司整体市场份额没有降低。</p>

4、请问贵司今后的股利政策是否会进行调整，能否继续按不低于收益的50%发放红利，以提升公司股价？

公司积极实施现金的分红策略，积极回报股东，2021-2023年现金分红不低于当期实现的可供分配利润的50%。以后，公司按照监管机构及公司章程的规定，积极实施现金优先的分红政策回报股东。

5、贵司进行了资产重组后，股价大幅下降，当初引入的机构投资者深套其中，贵司是否将来的经营利润有大幅提升的空间？

水泥行业为周期性行业，股价受宏观环境、行业发展、个人交易习惯及公司业绩等多方面的影响。

2023年，公司对外深化“客户导向、聚能升级”，以客户为中心，推进产品升级、服务升级、品牌升级，以高质量供给满足多元化需求，充分运用创新思维、用户思维和互联网思维，提高营销管理体系现代化水平，构建科学高效的营销工作体系。坚持一区一策与区域联动相结合，紧抓市场商机，精准实施营销策略，提高市场策划力，在产品、服务、客户、渠道四个方面打造差异化优势，提升市场掌控力。对内强化精细化管理，以市场为导向、以效益为中心组织生产运营，抓好成本关键环节和重点要素控制，实现全生命周期成本最优。健全成本管控体系，创新成本管控方式，推进目标成本管理。加强生产经营各环节成本控制，集中资源解决企业瓶颈问题并持续改善，深挖降本增效潜力，打造持续性成本优势。充分发挥产能布局和资源禀赋等竞争优势，优化内部资源配置，统筹产品销售调度，实现供需两端更高效益的精准匹配。

6、现在河北好多小水泥厂，粉末站出产的大多为假水泥，不合格的水泥，还有好多假冒冀东水泥的，公司有没有打假和配合国家打假，以保证建筑物的质量

公司对产品质量高度重视，对假冒产品实施“零容忍”态度，一旦发现假冒公司水泥产品，立即举报并配合政府机关打假。

7、请问公司是否会对中亚、中东等一带一路地区进行投资？

公司目前尚无对中亚、中东等一带一路的投资计划。

8、请问上半年的水泥销售量会比去年上半年相比会下降多少？预计全年下降多少？雄安新区、京津冀地区的水泥销量，占

到总销量的多少百分比？

公司预计上半年水泥销量较去年同期将有所增长，全年较去年同期略有增长或持平。京津冀销量占比约 53%。

9、请问贵公司今年股价连续下跌近乎腰斩，公司难道没有什么措施吗？例如增持本公司股票，高管降薪等实质利好公司暂无回购、增持股份等计划。

2023 年，公司对外深化“客户导向、聚能升级”，以客户为中心，推进产品升级、服务升级、品牌升级，以高质量供给满足多元化需求，充分运用创新思维、用户思维和互联网思维，提高营销管理体系现代化水平，构建科学高效的营销工作体系。坚持一区一策与区域联动相结合，紧抓市场商机，精准实施营销策略，提高市场策划力，在产品、服务、客户、渠道四个方面打造差异化优势，提升市场掌控力。

对内强化精细化管理，以市场为导向、以效益为中心组织生产运营，抓好成本关键环节和重点要素控制，实现全生命周期成本最优。健全成本管控体系，创新成本管控方式，推进目标成本管理。加强生产经营各环节成本控制，集中资源解决企业瓶颈问题并持续改善，深挖降本增效潜力，打造持续性成本优势。充分发挥产能布局和资源禀赋等竞争优势，优化内部资源配置，统筹产品销售调度，实现供需两端更高效益的精准匹配。

10、请问如果水泥行业需求出现连续几年的下滑，公司未来发展计划如何规划？

未来几年，公司依然以水泥为主业，发展骨料、环保、外加剂等行业，适时拓展新型建材产业。

11、公司会继续加大矿山储量吗，尤其是石灰岩这块。

公司一直重视石灰石资源的储备，近几年，公司部分水泥企业通过整合、竞拍、扩储及探转采等方式获得了矿山储量增加，企业竞争实力明显增加，未来公司将结合水泥企业的实际情况，扩充资源储量。

12、请问贵司今年是否会显著降低煤炭在经营中的成本？贵司的光伏发电对煤炭的替代效果预期会达到百分之多少？

从目前看煤炭价格下跌明显的降低了公司的成本。公司有 7 家子公司的光伏项目（装机容量共计 74MW），已经完成政府备案，正在做前期工作，尚未建成，其他光伏项目正在规划中。

13、现在贵司的生产不断自动化、无人化，请问贵司明年几支队伍是否会压降？管理成本是否会持续降低？相比海螺优势企业，贵司的经营利润率是否可以接近海螺的水平？

公司近些年进行了自动化升级，公司员工队伍会保持总体稳定，人工成本和管理费用逐步降低。海螺水泥一直为我公司对标学习企业。

14、请问北方地区水泥行业的淘汰、并购进程是否在持续加大？在碳排放达标的目标下，水泥行业是否会借此迎来新的发展机会？

公司一直注重对水泥企业的并购以提升区域市场的集中度，主要以华北及东北区域为主。收购标准需具备竞争力的优质企业，目前正在做若干个项目的前期工作。

15、请问贵司前期与华为进行了业务对接，有哪些具体提升公司管理和提升生产效率的方法？

公司与华为进行业务对接，一是依托华为先进的数字化理念积淀和技术经验，为水泥制造业数字化转型提供更广阔的思路，实现工业数字化的升级；二是依托华为智能化深化应用场景经验，与公司共同探讨研究水泥工业智能化、无人化建设新场景；三是通过挖掘数据资产运营能力，为企业数字赋能、数据价值跃升提供助力。

16、请问当前水泥行业是否是一个低谷期？公司预计这个经营低迷的期限有多长，贵司对接下来的提升经营效益的措施有哪些？

水泥行业发展已经进入一个减量、分化、整合为特征的调整期，为了持续提升公司经营效益，公司将推行精准布局、精益运营、精细管理、精干用人、精工品质、精致服务的“六精”管理。

17、固废这块业务，未来是否大力发展。

通过近几年的发展，公司固废处置能力已经位居全国前列，目前公司固废的发展方向依然是依托自身的水泥企业，在条件成熟时建立固废处置生产线。

18、去年在东北地区，贵司和其他水泥企业联合设立了新的水泥公司，东北地区市场容量小，产能过剩，贵司为啥进行这种投资？

目前东北区域产能集中度较低，水泥企业无序竞争导致水泥

价格一直处于国内较低水平。国家层面一直推进实施东北振兴战略，随着东北区域水泥集中度的提升，公司认为东北水泥行业能实现合理的利润水平。

19、发债的融资成本非常低，公司今年申请的发债额度有多大？同比去年是否会明显增加？

截至目前，公司已取得公开发行人公司债 30 亿元、超短融 40 亿元的发债额度；下一步，公司根据实际资金需求择机发行。预计直融占比较去年同期有所增加。

20、作为北京地区优质的国企，贵司在新能源项目、新兴材料等创新领域是否会尝试介入？

目前，公司有 7 家子公司的光伏项目（装机容量共计 74MW），已经完成政府备案，正在做前期工作。除水泥、骨料、环保及外加剂业务外，公司没有其他新材料业务。

21、贵司今年是否有大的收购计划？近期是否有资产重组安排？

除已经公告的辽宁金中公司的整合行为外，公司在东北及华北区域与若干个标的进行前期工作，但是尚未形成任何的协议、纪要等，合作能否成功具有重大不确定性。除此之外，公司没有其他的重组安排。

22、请问今年贵司在财务这块通过降低融资成本，来为公司降本增效做成多大贡献？预计同比能减少多少财务成本？

公司高效配置金融资源，压缩资金占用，进一步拓展融资渠道，不断优化债务结构，预计全年同比降低财务费用约 2000 万元。

23、贵司前期在回答投资者提问时，提出要“充分运用创新思维、用户思维和互联网思维，提高营销管理体系现代化水平”，请问贵司的创新和互联网思维是什么意思，有哪些具体举措

公司坚持产品创新，从用户的角度出发，紧贴市场需求，适时开发和推广满足市场个性需求的新产品，如油井水泥等小众特色产品；数智化赋能公司销售活动，比如产品在“冀东商城”线上销售、建立智能发运系统等，实现无人装车、无人值守等，打造实施销售，时时在线监控系统等降低公司营销费用。

24、我近期看到咱们水泥厂车流量挺大了，煤价也在下跌，今年的目标可以完成了吧，业绩是否可以超过去年

	今年以来随着国内经济恢复性增长，虽然水泥熟料销量同比增长、煤价逐月下行、成本费用得到有效控制，但是由于年初以来各家水泥企业库存均较高，水泥熟料价格下滑幅度较大。
附件清单(如有)	
日期	2023-05-31