

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：2024-002

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_____
参与单位名称及人员姓名	投资者登陆“中国证券报中证网” (https://www.cs.com.cn/roadshow)
时间	2024年4月16日 15:00-17:00
地点	网络远程
上市公司接待人员姓名	董事长：吴志旗 董事、总经理：白建军 董事、财务总监、首席合规官：邵举洋 独立董事：张海霞 副总经理、首席信息官：胡立志 董事会秘书：韩春珉
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2024年4月16日15:00-17:00在中国证券报中证网举行2023年度业绩说明会。本次业绩说明会采用视频直播+网络文字交流的方式举行。业绩说明会问答环节内容如下：</p> <p>1. 请问贵公司在目前普遍行业应收账款较大，资金回笼困难的情况下如何度过未来几年？同时贵公司的主营业务是否过于单一，是否考虑布局新能源，低空飞行等基础建设领域。</p> <p>您好，感谢您对公司的关注。公司未来将立足新发展阶段，贯彻新发展理念，融入构建新发展格局，坚持稳中求进发展总基调，以推动高质量发展为主题，从服务国家战略、优化业务结构、转变发展方式、加快数字化转型、深化企业改革、加强创新驱动、培育海外业务、提升品牌文化等方面着力，加快创建“双一流”企业，推动实现质的</p>

有效提升和量的合理增长。公司“十四五”战略总体布局是“一体两翼”，“两翼”指产业链协同和“互联网+”协同。“十四五”期间，公司按照战略性新兴产业布局要求，在坚持“一体”基础上着重加大外加剂、砂石骨料、产业互联网等业务发展，做实做强做大，优化业务结构。谢谢！

2. 请问公司主营业务在区域发展上有哪些新动作？

您好，感谢您对公司的关注。一直以来，公司区域布局优化工作以服务国家区域发展战略和公司自身需求为重要导向，近年来持续完善京津冀、长三角、粤港澳大湾区等地市场布局，2023年公司在以上区域新增混凝土生产基层站点16个，并首次进入东莞、中山等5个前期布局盲点城市。全年在战略区域实现签约量6355万方，同比增长21%。在北京、上海、广东区域的销售量也快速增长，同比增幅均超过60%，其中广东区域2023年度营收占比已由前一年度的3.90%提升至7.16%，加速促进要素流动，优化生产力布局，拓展了公司未来增长空间。谢谢！

3. 请介绍公司砂石骨料业务的发展近况？

您好，感谢您对公司的关注。近年来公司持续推进砂石骨料矿业项目的获取、开发，促进砂石骨料业务加快实体运营，增强公司产业链竞争力。2023年，中建西建矿业有限公司正式揭牌成立，翻开了公司砂石矿山产业专业化运营的新篇章。接下来，公司将推动价值创造，努力将砂石产业打造成为企业的第二增长曲线，为公司改革发展增添新动力。谢谢！

4. 公司产业互联网平台运营效果如何？

您好，感谢您对公司的关注。公司产业互联网平台目前运营良好，平台累计实现交易额超300亿元，企业级用户超5000个，覆盖250余个城市，特别是基于平台业务发展，去年还完成了砼联数字科技有限公司与中联重科股份有限公司合资合作（组建的砼联物流科技有限公司），共同发起创立的数字化混凝土产业链服务平台，是双方在未来产业发展模式上的一次大胆尝试和全新探索。未来砼联物流平台将快

速引领混凝土行业实现数字化转型和绿色发展，实现多方共赢的美好局面。谢谢！

5. 公司基层站点的光伏发电项目建设有何价值？

您好，感谢您对公司的关注。以公司美兰厂（海口西建统发绿色建材有限公司）为例，该生产站点按照绿色低碳可持续的理念进行设计建设，于2023年5月底成功并网发电成功。美兰厂是海南省第一家光伏发电并网的混凝土企业，该项目可实现年均发电量约116万度，与传统火电相比，年均可节约419吨标准煤，减少排放1162吨二氧化碳，35吨二氧化硫，17吨氮氧化物，317吨碳粉尘，相当于每年为海口市植树2066棵。项目采用“自发自用，余电上网”模式为周边企业供给绿色清洁能源，帮助美兰厂实现了从生产“绿色低碳混凝土”到生产“绿色能源+产品”的升级，对于助推区域拓展绿色空间，以及混凝土行业企业绿色低碳转型和可持续发展都具备较强的借鉴意义和应用价值。报告期内，公司有2个混凝土生产基层站点完成分布式光伏发电的建设，未来还将推广到更多的混凝土生产基层站点建设与应用之中。谢谢！

6. 近两年的公司研发费用维持在6亿元左右，研发费用重点投入在哪些领域？有何成效？2024年的研发方面有哪些重要规划？

您好，感谢对公司的关注。公司研发支出主要用于公司特种混凝土技术、“精品骨料技术”“聚羧酸减水剂技术”“矿物掺合料技术”“数字化产品”等多个项目，这些项目将提高公司产品质量管控水平，拓展企业绿色化发展前景，促进企业产品多元化发展，其中部分项目成果转化后，可降低原材料成本，从而增加利润。2024年公司将持续深化科技创新管理体制建设，加强科研资源统筹管理，推进不同层级研发平台建设，加快成果产出。深入打造智能制造示范工厂，推进自主开发设备成熟优化，实现从材料进场到产品出厂全流程的工艺革新。不断强化科技成果转化力度，创新科技成果转化机制，重点突出技术难度高、单方创效显著的高附加值转化项目，丰富科技成果转化创效路径与模式。谢谢！

7. 公司去年的混凝土毛利多少？

您好，感谢您对公司的关注。2023 年，公司预拌混凝土产品毛利率 11.26%，同比增长 0.9 个百分点，主要原因是产品主要原材料成本同比下降。谢谢！

8. 公司业务面临应收账款，从自身行业属性有哪些改善空间？会不会做一些改善现金流的外延考虑？

您好，感谢您对公司的关注。公司应收账款情况主要受经销模式、产品特性、营业规模增长及市场环境变化等因素影响。公司将以切实改善经营性现金流为重要工作目标，从总额控制、底线管理、过程管控等多方面积极提高回款总额和收款质量，并继续做好应收账款、带息负债和资产负债率压降工作。同时，将致力塑强营销体系，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现金流管理。谢谢！

9. 公司 ROE 近三年分别是多少？

您好，感谢您对公司的关注。公司近三年加权平均净资产收益率分别为 2021 年 10.01%、2022 年 5.88%、2023 年 6.81%，近三年平均 ROE 维持在 6%以上。谢谢！

10. 公司 2023 年度现金分红情况如何？

您好，感谢您对公司的关注。为积极响应监管机构关于上市公司加大分红的政策导向，提升公司投资者获得感，根据公司公告的 2023 年度利润分配预案，公司预计 2023 年度以公司总股本 1,262,354,304 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1.15 元（含税），共派发现金红利 1.45 亿元。按此利润分配预案，2023 年度公司现金分红总额、每股股利等数据都将在前一年度基础上有所增长。谢谢！

11. 公司作为行业龙头，核心竞争优势体现在哪里？

您好，感谢您对公司的关注。公司核心竞争优势主要体现在六个方面：一是平台资源优势。公司是中国建筑打造的第一家独立上市的专业化公司，以及预拌混凝土业务的唯一发展平台，市场资源丰富。二是服务能力优势。公司长期专注于预拌混凝土及相关业务，拥有完

整产业链，能够有效满足客户多样化、个性化的服务需求。三是区域布局优势。公司坚持“区域化”发展策略，目前已在全国 26 个省（自治区、直辖市）以及海外多个国家建立了强大的生产供应能力，是目前国内混凝土企业区域布局范围最广的企业之一。四是人才竞争优势。公司坚持以人为本，加快人才发展体制机制改革，与国内多所知名院校联合建立创业就业实习基地、人才培养基地，统筹推进各类人才队伍建设。五是技术研发优势。公司与清华大学、武汉大学、四川大学、重庆大学、中国建筑科学研究院等知名高校和研究机构建立了紧密的产学研关系。拥有行业首家国家级博士后科研工作站，1 个国家级认定企业技术中心，14 个省级科研平台，成立建材科学研究院，持续推动战略性核心技术研究、新产业技术研究。六是绿色生产优势。公司将“绿色环保”理念贯穿到整个产品生命周期及业务全流程，首创行业内“零排放”“花园式”工厂，产品获得“中国环境产品标志认证”“三星级绿色建材评价标识”，进入政府定向采购名录。谢谢！

12. 请问当前公司独董工作机制怎么设立的？

您好，感谢您对公司的关注。目前公司第八届董事会由 9 名董事构成，其中独立董事 3 人，董事会成员构成合理，同时公司设立战略与投资委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会、审计与风险委员会四个董事会专门委员会，各专门委员会中均有独立董事担任委员，保证了公司内控体系的有效实施，并充分发挥公司独董参与决策、监督制衡和专业咨询作用。谢谢！

13. 为什么公司发展态势平稳，股价却起不来？

您好，感谢您对公司的关注。二级市场股票走势受很多因素的影响，除了宏观经济环境、政策导向、市场行情以外，还有行业、投资者心理预期等不确定性因素。从我们的角度来讲，能做的就是敦促企业规范运作、做好经营、积极布局公司第二成长曲线、畅通公司和资本市场的交流，让公司有更多的利润和更强的竞争力，也让公司利益相关方更了解公司，给到公司投资者一个值得信赖的企业基本面。谢谢！

14. 混凝土行业目前竞争状况对公司有哪些影响？公司竞争优势有哪些？

您好，感谢您对公司的关注。虽然受基建投资不及预期、房地产行业深度调整等因素影响，混凝土市场需求持续收缩，市场竞争加剧，但预拌混凝土行业已形成相对成熟的准入资质管控、生产运营环境监管和行业规范标准等行业管理体系，在一定程度上保障了市场竞争的公平性与合理性。同时，作为基础性建筑材料，预拌混凝土被替代的可能性较小，混凝土市场仍具有广阔空间。公司作为预拌混凝土行业头部企业，与竞争对手主要的竞争要素在于综合服务能力、产品价格、产品质量、付款条件等方面。同时在于集约化管理、科技创新、智能化和数字化、绿色低碳发展等方面变革和能力水平，这些因素也是企业竞争实力的重要体现。谢谢！

15. 公司 ESG 工作目前开展的如何？

您好，感谢您对公司的关注。公司已于去年 5 月顺利对外披露《2022 年度环境、社会及公司治理（ESG）报告》，这是公司发布的首份 ESG 报告，多维度展示近年来公司 ESG 领域的实践与成效。公司首份 ESG 报告将公司“大砣文化”与可持续发展有机结合，彰显公司文化底蕴的同时，向外界全面传递公司可持续发展理念、行动与绩效，积极回应利益相关方的期望与关切，切实体现公司对践行“双碳”战略，追求绿色、低碳、可持续发展目标的积极探索，是公司创新引领、高质量发展战略的重要体现。在报告发布后，公司又首次召开了 ESG 工作推进会，并配套组织开展 ESG 专题培训，加深了各业务系统对 ESG 的认识和理解，迅速在全公司范围内凝聚起了通过 ESG 理念推动公司高质量发展的思想共识。为满足公司 ESG 下一阶段发展需求，公司把 ESG 工作重点由报告发布更新至 ESG 管理提升，开始探索公司 ESG 管理体系搭建工作，编制发布了公司 ESG 工作方案，提出了公司 ESG 工作的总体思路、工作目标、组织体系等重要内容，为 ESG 工作开展建立了机制保障。公司去年的相关工作也得到了市场认可，不仅实现了万得评级提升，也荣获了首届国新杯·ESG 金牛奖央企五十强、中上协 ESG

优秀实践案例等该领域奖项。谢谢！

16. 在混凝土这种传统行业，公司怎么推动数字化转型？

您好，感谢您对公司的关注。从目前混凝土行业发展情况来看，互联网+渗透入预拌混凝土产业链各环节。公司作为国家高新技术企业，正积极进军产业互联网和数字化转型升级，制定信息化十四五专项规划，明确了“数字西建、产业互联”的发展愿景，“以信息化引领转型升级，重塑管理流程”的总体目标，组建了砼联数字科技有限公司，培育打造专业团队，实现了公司数字化转型的实体化、专业化发展和经营。围绕砂石、物流、智慧工厂、混凝土、金融等方面打造了5大系列产品，探索推出了平台+、现金砼、砂石云商、价格标尺、平台+物流、供应链金融、数据e融、易砼等新模式新产品，商业模式创新持续突破，成果丰富。报告期内，公司所属分公司获评“2023年西部企业数字化转型优秀实践单位”，智慧工厂系统解决方案入选工业和信息化部“2023年建材工业智能制造数字化转型典型案例”。谢谢！

17. 公司有无战略性新兴产业方面的发展布局？

您好，感谢您对公司的关注。战略性新兴产业是以重大技术突破和重大发展需求为基础，对经济社会全局和公司自身长远发展都具有重要意义。从国家统计局发布的战新产业分类目录来看，混凝土产业约涉及5个战新产业领域，90余个国民经济行业，200多个国家确定的重点产品和服务，我们有着很大的发展空间和潜在机会。具体而言，公司将围绕混凝土的产品创新、化学建材、建材矿业、数字经济等，加强科技成果转化，加快孵化和培育战新业务，并尝试逐年提升战新业务营收占比，培育出西部建设新的增长动能和增长曲线。谢谢！

18. 请问公司对下游市场前景如何看待，未来下游市场能否支撑公司业绩继续增长？下游增长潜力较大的领域是什么，原因是什么？

您好，感谢您对公司的关注。虽然近年来预拌混凝土行业规模出现走低情况，区域市场分化明显，但总量依然足够大，尤其是国家重大战略区域的需求总体稳健，是市场总量的主要支撑。作为基础性建

筑材料，预拌混凝土被替代的可能性较小，混凝土市场仍具有广阔空间。此外，保障性住房建设、“平急两用”公共基础设施建设、城中村改造等“三大工程”将成为政府重点投资领域。公司积极服务国家区域发展战略，持续完善京津冀、长三角、粤港澳大湾区等地市场布局，并持续跟进相关投资领域方向拓展业务，公司未来业绩持续增长具有空间。谢谢！

19. 有没有考虑过像水泥厂或者中国建材那样兼并小公司或者被水泥厂兼并等策略？

您好，感谢您对公司的关注。公司注重长期发展，并购是公司发展模式中必不可少的路径之一。但公司对并购目标有一定要求：一是只考虑在符合公司发展战略的区域实行并购，对并购目标所处的区域、规模、运营质量、环保上都有要求；二是需要考虑并购目标的管理团队整体水平和能力是否符合公司要求，以此来确保新收购的生产单元长期健康发展。基于以上的考虑，公司坚持战略匹配、风险可控、团队优秀、盈利可期的原则，选择并购目标，前期可能更复杂、漫长，但能够保证并购的成功概率更大。后续如有达到信息披露要求的事项发生，公司将依法合规及时履行披露义务。谢谢！

20. 公司是否有考虑向装饰类混凝土迈进，例如水磨石的开发和制造，目前水磨石开发应用受到华润、中材的追捧，全国启动收购多起收购案，作为专业的混凝土上市公司是否有这方面的布局？

您好，感谢您对公司的关注。公司积极拓展预拌混凝土产业链相关新技术、新产品的开发与应用，已有部分装饰混凝土相关技术获得发明专利授权，后续如有达到信息披露要求的事项发生，公司将依法合规及时履行披露义务。谢谢！

21. 贵司在中建集团中，后续是否有获得更多的业务机会？中建集团或者本公司是否尚有资源注入西部建设上市公司平台的项目机会？以改变西部建设目前较为单一的主业情况。谢谢！

您好，感谢对公司的关注。公司是中国建筑打造的第一家独立上市的专业化公司以及预拌混凝土业务的唯一发展平台，整合了中建集

团的混凝土资产和业务资源，具备上市平台的融资优势和中建集团的业务资源优势，相比于其他混凝土企业的市场资源及渠道资源优势明显。公司目前专注于预拌混凝土及相关业务，在发展核心业务的基础上，致力于产业生态的打造，呈现出多元化发展的良好态势。后续如有达到信息披露要求的事项发生，公司将依法合规及时履行披露义务。谢谢！

22. 为尽快改变企业行业主业单一的情况，规避产业周期的负影响。贵司是否有新行业投资计划？以开辟新赛道，提高企业毛利率。另外中建集团是否对贵司发展有资产注入计划？

您好，感谢您对公司的关注。公司“十四五”战略总体布局是“一体两翼”，“两翼”指产业链协同和“互联网+”协同。“十四五”期间，公司按照战略性新兴产业布局要求，在坚持“一体”基础上着重加大外加剂、砂石骨料、产业互联网等业务发展，做实做强做大，优化业务结构。如果后续中建集团有资金注入计划，我们将及时披露相关信息。谢谢。

23. 公司海外业务占比非常小，目前国资背景的很多建设公司都大步伐根据一带一路的战略走出去，并闯出了一片天地，业务组成和增量明显优化贵公司后续是否有加大资源投入的计划？

您好，感谢您对公司的关注。中建西部建设对海外业务的实践探索已超过十年，为匹配公司海外业务发展需求，公司于2023年5月在成都正式揭牌成立了中建西建海外（成都）有限公司。组建海外公司是公司加快海外业务高质量发展、优化海外业务管理架构、做实做强海外市场的开篇之作，标志着中建西部建设海外高质量发展迈出了坚实一步。接下来，海外公司将加快培育全球视野，继续加强海外市场开拓，夯实西建服务品质，在国际市场上赢得口碑、创造价值。谢谢！

24. 公司的名称既然叫西部建设，对于西北五省未来的产业布局如何进一步开拓，同时西北五省地大物博，很容易造成增收但是不增利的情况，是否有比较好的方法应对，例如新疆的分公司基本没有盈利。

您好，感谢您对公司的关注。公司将重点突破一批国家战略区域，

	<p>主要包括长三角、大湾区、成渝双城、京津冀等区域；重点打造一批示范区域，典型目标区域是湖北、四川；重点建设一批支柱区域，主要目标区域是陕西、河南、山东、江苏、湖南、广东、重庆；稳健培育一批特色的区域，主要目标区域是新疆、云南、广西、贵州、海南、安徽、江西、福建。谢谢！</p> <p>25. 贵司应收账款款项金额超过贵司市值的三倍。也高于大部分同行业公司企业。想问下贵司的应收账款组成是否大部分来自中建集团的关联项目？是否属于风险可控？</p> <p>您好，感谢您对公司的关注。公司应收账款情况属于行业特性，主要受经销模式、产品特性、营业规模增长及市场环境变化等因素影响。主要欠款单位为国有企业及地方性国企，少部分为施工民营企业，坏账风险相对较低。谢谢！</p> <p>26. 贵司股价长期低迷，已经连跌 7 年，贵司近期是否有响应中央国企市值管理的计划？并推出相关举措的具体措施谢谢！</p> <p>您好，感谢您对公司的关注。在市值管理方面，公司在 2023 年度已召开市值管理工作会，制定了市值管理工作方案，明确各方责任。未来，公司将持续规范运作、做好经营、积极布局公司第二成长曲线、畅通公司和资本市场的交流，让公司有更多的利润和更强的竞争力，也让公司利益相关方更了解公司，持续提升公司市值管理水平。谢谢！</p>
附件清单(如有)	西部建设 2023 年度业绩推介材料
日期	2024 年 4 月 16 日