

# 北京金隅集团股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称	国投证券 衡昆、陈依凡、龚维强、李杨雪薇 招商自营 何羽
时间	2024年7月31日
地点	环球贸易中心D座22层第五会议室
上市公司接待人员	董事会秘书兼董事会工作部部长 张建锋 冀东水泥董秘室副主任 李银凤 董事会工作部主管 李维歌 董事会工作部主管 薛鑫宇
问答交流主要内容	<p><b>问：近期，公司水泥价格表现如何？</b></p> <p>答：自进入二季度以来，北方区域在行业协会指导下，头部企业摒弃“内卷式”竞争，带头落实错峰生产，强化行业自律，维持水泥窑合理运转率，行业生态维持较好。同时叠加水泥新国标实施，水泥价格涨势较好，特别是东北区域，价格领涨全国。7月受高温及汛期影响，销量环比有所减少，但价格相对稳定。</p> <p><b>问：与民营水泥相比，公司水泥业务的成本优势体现在哪些方面？</b></p> <p>答：通过节能、提效改造及节能技术、装备应用，生料、熟料、水泥分布电耗及熟料标煤耗持续降低，生产运行质量持续提升；发挥集采规模优势，优化采购渠道，通过煤炭集采、大宗材料区域统采，采购降本效果显著；坚持资金精细化动态管控，持续优化债务结构，融资成本相对较低，今年上半年水泥平均融资成本约2.8%。</p>

	<p><b>问：东北区域水泥涨价幅度是多少？</b></p> <p>答：东北区域价格较年初上涨150元/吨。</p> <p><b>问：公司对业务出海有什么考量？是否考虑在“一带一路”国家投资布局？</b></p> <p>答：公司作为北京市属大型国有控股产业集团，一直关注并谋划与“一带一路”沿线国家、签署合作备忘录的国家进行国际产能合作。近期，公司所属金隅冀东水泥受邀参加在约翰内斯堡举办的北京-南非经贸合作推介洽谈会，并与南非妇女投资组合控股有限公司签署合作备忘录，双方将围绕扩大在南非水泥生产规模、推动建材产业链发展、开展新能源和环保业务等进行合作。</p> <p>后续，公司将在综合分析地缘政治环境、风险收益情况、所在国国别风险后谨慎决策，推进海外布局拓展。</p> <p><b>问：公司在探索地产新发展模式方面有什么思路、尝试？</b></p> <p>答：公司前身为北京市建材工业局，发展过程中又先后重组冀东发展集团、混改天津建材集团并控股，在北京、天津、唐山三地拥有大量待开发的土地。近期，公司与海淀区政府签署自有土地统筹项目合作协议，推动公司在海淀区自有用地高效统筹利用和既有楼宇、厂区的更新升级，打造智能制造发展新空间。后续，公司将结合自有土地所在区域的规划要求，联合相关单位积极推动自有用地盘活，一地一策实现转化利用。</p> <p><b>问：公司如何看待面值退市风险？</b></p> <p>答：公司高度重视，已成立市值管理领导小组，并下设专项工作组，一是多措并举抓经营，提升公司经营业绩；二是加强投资者关系管理，积极主动发声，向资本市场传递金隅改革发展成果，提振股东及投资者信心；三是全面分析市场化市值管理工具的适用性及有效性，加快研究制定适合公司的市值管理制度及应急预案。</p> <p><b>问：除水泥、地产两大主业外，公司其他业务表现如何？</b></p> <p>答：公司C端战略落地并取得成效，天坛整装6月单月新增签单超2亿元，上半年实现签单10亿元，增长势头强劲。新型建材业务专业化整合取得新突破，成功并购浙江杭加，加气混凝土业务实现南北融合、全国布局，公司加气混凝土产业竞争力大幅提升。</p>
附件清单（如有）	无