

证券代码：600970

证券简称：中材国际

中国中材国际工程股份有限公司投资者沟通情况

活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 券商策略会 <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"/> 电话会议
活动时间	2024年7月22日-2024年8月2日
公司接待人员	董事长印志松，董事、总裁朱兵，副总裁隋同波，副总裁、董事会秘书、总法律顾问范丽婷，运营总监、企业管理部总经理李荧琳，财务副总监、资产财务部总经理邢万里及相关人员
参与单位名称及人员	中金公司、新加坡主权基金、东方证券、淡水泉、千禧年基金、中信建投、天风证券、中信保诚基金、天弘基金、太平洋资产、诚通证券、华泰证券、国泰基金、景林资产、汇丰资产、荷宝投资、国盛证券、广发证券、长江证券、国海证券、东吴证券、财通证券、光大证券、海通证券、国泰君安、中信证券、民生证券、德邦证券、国联证券、兴证全球、中邮保险、大家资产
主要内容	<p>一、介绍公司2024年二季度经营业绩及全年经营计划</p> <p>1. 公司2024年1-6月新签合同额371亿，同比减少9%，其中：境外新签合同额235亿，同比增长9%，境内新签合同额136亿，同比减少28%。截至6月末，公司有效结转合同额592.44亿，较上期增长6.89%，为未来公司发展奠定了坚实的基础。</p> <p>2. 公司以“推动绿色智能，服务美好世界”为使命，以“材料工业世界一流服务商”为愿景，秉持“一核双驱，三业并举”顶层设计，致力于成为行业科技创新的引领者、绿色智能的推动者、全球发展的建设者。十四五末，力争实现工程、装备、服务三足鼎立、三位一体、协同发展业务格局。2024年，公司将积极把握新型工业化、数智化转型、绿色低碳转型、一带一路等时代机遇，坚持稳中求进工作总基调，锚定“一利稳定增长，五率持续优化”目标，重点攻坚“六大工程”，奋力开创高质量发展新局面。</p>

二、互动交流

1. 请介绍公司参股公司中材水泥拟收购标的公司相关情况以及对中材国际的影响。

答：为推动水泥业务国际化布局，实现“水泥+”产业发展的战略目标，中材水泥拟通过其全资子公司香港SPV公司在阿联酋新设阿联酋SPV公司，并引入其他投资人，以阿联酋SPV公司为主体收购突尼斯CJO及其所属GJO公司100%的股权。最终收购股权价格以1.30亿美元作为基础对价，以实际交割日经审计的现金、债务和营运资金相对于估值基准日相应水平的交割账目差值调整确定，最高不超过1.45亿美元。本次交易尚需获得突尼斯贸易部、突尼斯竞争理事会以及东部和南部非洲共同市场竞争委员会的授权、中国国家发展和改革委员会、中国商务部境外投资备案，并向中国国家外汇管理局指定的银行取得外汇登记等手续。

标的公司具有长久的经营历史、运营稳定，地理位置靠近港口，区位优势，是区域市场的成熟综合水泥企业。根据按照国际财务报告准则编制的未经审计财务数据显示，标的公司2023年末总资产1.02亿美元，净资产5900万美元，2023年实现营业收入9100万美元，税收利润1800万美元。本次收购完成后，有利于中材水泥扩大资产规模，增强未来盈利能力，提高可持续经营能力。收购完成后，CJO及其所属GJO公司将纳入中材水泥的合并报表范围。中材国际作为中材水泥参股股东，按参股比例享有或承担中材水泥的收益或损失，预计本次交易不会对公司主营业务、持续经营能力及资产状况造成重大影响。公司将密切关注中材水泥后续经营管理、投资决策及投后管理等进展情况，促进其科学决策、合规运作，切实防范和规避投资风险。

2. 公司如何看待2024年上半年生产经营数据情况？

答：公司2024年1-6月新签合同额371亿，同比减少9%，其中：境外新签合同额235亿，同比增长9%，境内新签合同额136亿，同比减少28%。上半年公司新签订单总体规模虽然同比减少9%，但是，是在去年上半年同比增长68%的基础上实现的，在今年上半年国内水泥行业大面积亏损的大背景下，实属不易，这得益于公司长期培育的海外市场带来的抗风险能力。

关于公司单二季度新签订单情况。首先，公司单二季度境外新签合同额同比减少30%是在去年单二季度同比增长5倍的基数上的减少；其次，单二季度境外订单减少主要是由境外工程订单减少所致，境外工程订单签订时间周期波动性较大，单季度工程订单呈现波动属于正常现象；第三，单二季度装备和运维的境外订单均有15%左右的增长，符合公司战略转型的预期。

关于公司上半年境外订单增速情况。上半年公司境外新签合同额235亿，同比增长9%，是在去年上半年同比增长2倍的基础上实现的持续增长。其中，境外工程同比增长4%，呈稳中向上态势；境外装备同比增长58%、境外运维服务同比增长37%，两类业务上半年境外拓展成效显著，公司战略转型持续落地。

关于公司上半年境内订单情况。上半年公司境内新签合同额136亿，同比减少28%，较一季度同比降幅缩窄20%，境内业务目前也呈现出触底回暖趋势。

从上半年整体情况来看，公司有效结转合同额592.44亿，较上期增长6.89%，为未来公司发展奠定了坚实的基础。中材国际会继续坚定践行公司从工程向装备和运维转型的战略方向，走高质量发展之路，不负大家的支持和信任！

3. 公司公告的2024年度“提质增效重回报”行动方案有什么亮点？

答：为推动公司实现高质量发展，切实保障和维护投资者合法权益，基于对未来发展前景的信心及价值认可，公司制定了2024年度“提质增效重回报”行动方案，将从提升经营质量、积极回报股东、规范高效运作、强化投关管理、完善ESG治理等方面，多措并举提升公司价值。此外，方案中列明公司管理层拟向董事会建议：未来三年（2024年-2026年）在保证公司能够持续经营和长期发展的前提下，如公司无重大投资计划或重大现金支出等事项发生，公司在足额提取法定公积金、任意公积金以后，每年以现金方式分配的利润，在现有不低于当年实现的可供分配利润的40%的基础上，每年现金分红比例同比增长不低于10%，即2024年-2026年度以现金方式分配的利润分别不低于当年实现的可供分配利润的44%、48.40%、53.24%。公司后续将按照法律法规及《公司章程》等关于现金分红的要求履行董事会、股东大会等决策程序。

4. 请介绍公司装备业务的发展情况和未来市场空间。

答：2024年上半年公司装备业务新签合同额 33.44 亿元，同比减少 15%，其中：境外新签合同额 12.41 亿，同比增加 58%，境内新签合同额 21.03 亿，同比减少 33%。目前装备业务大部分集中在国内，从上半年情况来看，国内水泥行业大面积亏损对公司装备业务造成一定影响。

2023 年 2 月份合肥院进入中材国际以后，公司开始进行装备业务的融合，装备集团挂牌，天津院和合肥院一体化管理，一套领导班子，一套考核指标。目前，公司正在按照装备业务板块统一平台的规划目标，推进装备集团股权层面的整合。同时，装备平台下属各专业装备产品层面，按照“合并同类项”原则实现专业聚焦，一个装备、一个主体，力争打造若干个“专精特新”装备领域的单项冠军或隐形冠军。伴随全球水泥行业绿色智能转型进程持续推进，水泥装备仍有较大潜在需求空间。据咨询公司预测，到 2025 年水泥装备全球市场规模预计每年约 350-400 亿元，按照公司 2023 年装备业务收入测算，水泥装备全球市占率约 20%，相比水泥 EPC 业务全球市占率 65%，装备业务仍有较大提升空间。国内水泥行业供给侧改革不断深化，目前行业已处于提质增效、绿色智能的结构化转型时期，来自存量市场的节能降耗改造、更新迭代将占据更大的装备需求比例。2024 年政府工作报告提出“推动各类生产设备、服务设备更新和技术改造”，国内围绕节能降碳、超低排放、数字化转型、智能化升级等方向的设备更新改造有望提速。

未来，中材国际会持续深入推进装备业务整合融合，加强品牌建设，扩大国际影响力，加快实现从“工程带动”到“带动工程”逐渐转变；同时，进一步加强工程与装备协同，依托全球属地化资源和系统集成服务能力，统一备件服务平台和服务体系，构建“产品+服务”系统解决方案；坚持“基于水泥、超越建材”业务定位，加大装备外行业拓展和“走出去”步伐，进一步提升装备外行业收入、境外收入占比。

5. 请介绍公司矿山运维业务的发展规划。

答：当前国家推进安全矿山、绿色矿山政策趋严，矿山设备向自动化、大型化、智能化以及节能化方向发展，将持续释放矿山运维服务的市场需求。据麦肯锡研究分析，到2025年国内水泥石灰石和骨料矿第三方工程运维市场规模

预计每年约280-300亿元。此外，公司立足石灰石矿和骨料矿运维优势，持续向其他品类矿延伸；受益于国内水泥走出去步伐加快和公司工程业务带动，境外市场未来有望进一步打开增长空间。

截至2023年末，公司在执行矿山运维服务项目281个，其中境外项目5个；完成供矿量6.5亿吨，同比增长25%。在矿山运维服务方面，目前主要以石灰石和骨料矿运维为主，未来发展空间主要是三个方面：一是随着矿山环保及安全监管政策趋严，叠加矿山运维业务持续开拓，水泥骨料矿运维业务规模有望进一步提升。二是公司拥有开采其他露天矿的技术储备，依托现有技术可向砂石骨料、有色金属等其他露天矿品种扩展，去年中材矿山新签11个非水泥骨料采矿服务合同，收入超过9亿元。三是依托公司海外属地化优势和工程业务带动积极拓展境外矿服业务。去年已实现5个境外矿山运维服务项目，接下来会继续加大力度开拓海外项目。