

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	☒ 特定对象调研 ☐ 现场参观 ☐ 媒体采访 ☐ 券商策略会 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☒ 路演活动 ☒ 电话会议
活动时间	2025年3月26日-2025年3月31日
公司接待人员	董事长印志松，独立董事焦点，常务副总裁刘仁越，副总裁隋同波，副总裁、董事会秘书、总法律顾问、首席合规官曾暄，副总裁、财务总监尹凌及相关人员
参与单位名称及人员	财通证券、东北证券、东方财富证券、东方证券、东吴证券、方正证券、光大证券、广发证券、国联证券、国盛证券、国泰君安、国金证券、国投证券、遂玖资产、华龙证券、华泰证券、华西证券、明河投资、申万证券、天风证券、西部证券、兴业证券、长江证券、招商证券、中金公司、中国银河、中信证券、中信建投、东吴基金、国寿资产、长江养老、华夏久盈、泰康资产、金泰证券、大秦基金、国发资管、汇恒通资管、上海证券、金石金控、三和宏信投资、国泽基金、中财融商资管、诚通证券、前海国金资管、万和证券、偕沣资管、金塔投资
主要内容	一、介绍公司2024年全年经营情况 1. 2024年，公司实现营业收入461.27亿元，同比增长0.72%，其中：境外收入222.68亿元，同比增长10.85%；实现归母净利润29.83亿元，同比增长2.31%，实现扣非后归母净利润27.16亿元，同比增长1.64%；综合毛利率19.63%，同比增长0.2个百分点，其中：境外业务综合毛利率为23.07%，同比增长1.87个百分点。 2. 2024年，公司实现新签合同额634.44亿元，同比增长3%，其中：境外新签合同额362.01亿元，同比增长9%，境内新签合同额272.43亿元，同比减少4%。截至12月末，公司有效结转合同额597.18亿元，为未来公司发展奠定了坚实的基础。 二、互动交流 1. 公司对2025年境外市场及境外业务发展展望如何？

答：2024年，公司锚定全球市场，巩固技术装备优势，强化业务协同及内部资源共享，拓增量、优存量、抓变量、强质量，大力推进全球市场拓展和商业模式创新，成功获取沙特、菲律宾、伊拉克、捷克、加拿大等15个国家19条境外水泥整线项目，以及伊拉克MASS光伏发电等新能源项目，在中东、非洲、南亚、东南亚、欧洲五大区域新签合同额占境外总额比例近90%。实现新签境外合同额362亿，同比增长9%；境外收入223亿，同比增长近11%；境外业务毛利率23.07%，同比增长1.87个百分点，公司国际化指数44.83%，同比增长2.79个百分点。境外业务规模与效益实现双增长，这得益于公司全球品牌影响力、全产业链服务能力及“两外一服”战略的深化实施。

展望2025年，公司将紧抓结构转型新机遇，持续深化全球市场布局。依托“一带一路”新兴市场城镇化发展及工业化需求，紧抓中东、非洲、东南亚等核心经营区域的新建产线及运维业务，带动高端装备；基于欧洲市场对绿色低碳、数字智能等方面需求，依托高端装备和数字智能双轮驱动，加大成熟市场开拓力度；推动双向循环、立体多元的产业布局，大力拓展国际替代燃料市场，在全球范围内构建优势区域网，打造有口皆碑的绿能工程标杆项目。

中材国际深耕境外市场二十余年，“SINOMA”品牌在国际市场上享有盛誉，技术实力领先，为公司在激烈的市场竞争中赢得先机。未来，公司将持续践行国际化、属地化经营战略，完善境外服务网络，提升市场响应速度和服务质量，强化客户全生命周期合作关系，推动公司实现从“走出去”到“走进去”再到“走上去”的价值跃迁。

2. 2024年公司装备业务表现不及预期的主要原因有哪些？2025年装备业务的增长点有哪些？

答：2024年，国内水泥市场需求延续近两年总体走势，继续受下游地产投资缩减和基建工程项目放缓影响，全国及各主要消费区域水泥需求均大幅下滑，产能利用率显著降低。根据国家统计局数据，2024年全国规模以上企业的累计水泥产量18.25亿吨，同比下降9.5%，水泥产量创下十五年的最低值。根据数字水泥网预计，2024年水泥行业利润在250亿元左右，同比下降约20%。尽管公司在加大装备业务“两外一服”拓展力度，但相关拓展需要时间和经验积累，

	2024年，装备业务新签合同及营业收入，来自国内的分别为56%和64%，在当前国内水泥业务占装备业务新签和收入来源较大情况下，受国内水泥行业形势影响，全年装备业务新签合同和收入同比下降。 2025年，公司将深入落实装备业务“两外一服”战略，推动工程、装备双向协同、相互促进。 1. 水泥装备迭代更新。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、低碳设备更新迭代将占据更大的需求比例。3月26日，生态环境部最新发布《全国碳排放权交易市场覆盖钢铁、水泥、铝冶炼行业工作方案》，水泥纳入全国碳排放权交易市场正式进入实施阶段，预计将催化一定的水泥装备焕新需求。 2. 境外市场持续开拓。一是以境外市场为主的整线EPC增量市场需求，带动中材国际装备持续走出去；二是全球水泥行业绿色智能转型升级不断催生以环保、节能、高效为特点的装备需求。 3. 水泥外行业拓展。由于设备使用场景和制造工艺原理的相通性，水泥行业相关装备技术经过改进后能够应用于固废处置、新能源、冶金等其他行业。公司现有核心装备已成功向水泥外行业拓展，重点向矿业装备、低碳环保和新材料装备延伸。目前粉磨装备、环保装备、输送与计量装置等装备已进入冶金、化工、电力、钢铁、煤炭等行业。 4. 市场渠道持续完善。围绕重点大客户、重点区域市场，加强宣传推介，向全球客户展示装备集团的新技术、新装备、新成果。加大国际市场技术、服务人员投入，加快推进境外服务中心建设，构建更加完善的全球服务网络。 5. 备品备件及技改等存量市场较大。截至2024年底，国内有约1500条水泥熟料生产线，公司在海外累计承接了300余条水泥产线，给公司在技改、装备、备件、运维等方面提供扎实的市场空间。 3. 请公司介绍目前小币种汇率管理经验以及未来在小币种汇率风险管理方面有何新举措？ 公司海外市场主要在非洲、中东以及东南亚，受经济结构、政治环境以及国际资本流动等影响，货币汇率波动较大，对公司财务报表产生不同程度的影
--	---

	响，这是公司国际化业务面临的客观现实。 从境外业务整体视角来看，汇率因素就如同原材料价格、设备成本、分包成本、人工成本以及其他期间费用一样，共同影响境外业务的经营成果。近三年，公司境外业务占总收入比重逐年升高，三年平均收入约200亿，平均毛利率20.42%，平均毛利41亿。财务费用下平均汇兑损失1亿元，对境外业务整体影响为0.5%，即使2024年汇兑损失为三年中最高，其影响也仅为1.13%，埃及镑、奈拉等公司重点小币种汇兑损失2.57亿元，其影响为1.15%。 针对小币种汇率风险管理，公司目前主要有以下五大举措： 1. 业务合同谈判阶段，加强源头管理，主要是优化合同签约币种设计，合同币种优先选择美元、欧元、人民币结算，如选择当地货币，应以当地成本费用支出作为基础，减少留存；选择有利的结算机制，如在收取当地币时，采用与美元或欧元汇率挂钩的机制，以收款时点的汇率作为折算汇率；在合同中设置汇率贬值补偿机制，避免汇率贬值由我方单边承担。 2. 在业务合同执行阶段，主要通过扩大本土化经营、投资、用工以及材料机具采购等方式，减少小币种资金留存；通过加强与跨国金融机构合作，选择恰当的外汇产品锁定外汇风险。 3. 在业务合同关闭后，留存资金可以通过分红、货物贸易以及再投资等方式进行管理，减少外币资金的风险敞口。 4. 加快项目公司向属地化经营性公司的转型步伐。从财务核算角度，汇率折算损益计入净资产下其他综合收益，进一步降低汇率波动对期间损益的影响。 5. 在日常的经营管理中，将汇率风险作为战略风险的一个组成部分，列入公司前五大风险指标，持续监控；境外小币种资金汇率及规模变动，已纳入公司月度经营分析会，逐月开展审视分析、动态监控，控制增速，降低敞口。 4. 请介绍公司绿能环保业务的开展情况及未来规划。 目前，公司绿能环保业务主要围绕绿电项目和替代燃料解决方案两大核心板块展开。 1. 绿电项目。公司依托在国际工程领域的深厚技术积累与资源优势，构建
--	---

了涵盖风电光伏EPC、风电混塔、智能微电网、新能源开发、新型储能的五大业务体系，为客户提供一站式综合解决方案。境内，公司将充分利用天山材料等兄弟公司的巨大应用场景，推进零碳、“光伏+”、“风电+”工厂和矿山建设，助力传统业务绿色转型；境外，公司将聚焦“一带一路”沿线国家和地区，为水泥行业及其他工商业提供能源结构转型与低碳发展的系统性解决方案，进一步巩固公司在国际市场的领先地位。

2. 替代燃料。公司通过子公司中材环境等平台，依托在水泥行业的技术优势，为客户提供高效、环保的替代燃料解决方案，助力企业降低能耗、减少碳排放。

未来将定制化提供基础建材、新材料工厂替代燃料覆盖系统解决方案，加快打造集团替代燃料产业链平台，构建替代燃料“收、储、制、运、用”一体化业务体系，将危险废弃物、生活垃圾、废纺织品等资源化加工为替代燃料，为水泥及其他行业提供减碳支持，实现资源循环利用与绿色低碳发展。

绿能环保业务与公司传统主业的协同发展效应显著，主要体现在以下两个方面：

1. 技术协同：公司在绿电项目中积累的储能技术和智能电网技术，能够赋能传统水泥生产线的节能改造，提升传统业务的技术水平与运营效率，推动绿色技术与传统产业的深度融合；

2. 市场协同：公司在海外绿色电力项目中积累的优质客户资源与市场经验，能够反哺传统主业，为其开辟新的业务增长点，拓展国际市场边界，强化公司全球影响力。

此外，中国建材集团在光伏、风电等领域的优势资源，也为公司绿能业务发展提供有力支撑。

展望未来，中材国际将坚持以“材料创造美好世界”为使命，通过技术迭代与全球化布局，打造水泥工业绿色转型的新标杆。绿能环保业务将成为公司业绩增长的新引擎，助力实现“从工程承包商到产业生态构建者”转型，为实现“双碳”目标贡献核心力量。

5. 请公司对生产运营服务业务未来发展前景进行展望。

	答：近年来，公司全面对接客户全生命周期生产需求，大力推动生产运营服务发展，加快向技改、运维、备品备件一体化服务转型。目前，公司运维业务主要涵盖水泥运维服务和矿山运维服务等。 水泥运维服务主要包括生产线运维和备品备件。目前公司水泥整线运维业务主要在境外，非洲、中东、东南亚等“一带一路”沿线国家，特别是一些经济快速发展、水泥生产线快速增加的国家，由于缺乏先进管理经验与技术工人，对水泥生产线运维服务的需求也在持续扩大。公司正在积极推动数字化战略梳理和核心能力再造：一是加快开发智能运维服务平台，通过智能运维平台运用赋能运维业务，推进运维业务的降本增效提质，增加运维服务的含金量；二是拓展数字智能工厂的建设，大力推进智能工厂改造升级业务带动运维业务的市场拓展。在备品备件领域，装备集团下属各专业装备子公司均有备品备件业务，产品矩阵丰富。全球水泥熟料生产线存量规模较大，考虑到设备使用寿命限制和替换材料升级需求，售后和备品备件市场规模非常可观。下一步，中材国际将加快打造全球服务中心，加快营销网络全球布局，推动水泥运维、备品备件业务快速发展。 矿山运维服务方面，目前公司基于“两外”战略大力推动矿山运维业务的发展：随着国内矿山环保及安全监管政策趋严，各地政府出台了相应政策，数字化矿山服务能力也会为公司拓展市场带来空间。公司拥有开采其他露天矿的技术储备，依托现有技术可向其他露天矿品种扩展，同时结合相关矿种的特点择机拓展选矿服务；同时，依托公司海外属地化优势和工程业务带动，积极拓展境外矿山运维业务，24年已实现9个境外矿山运维服务项目，并在锂矿运维等方面取得突破，接下来会继续加大力度开拓海外项目，积极打造境外战略性矿产资源业务优势。 公司将推动“大运维”服务的模式，构建覆盖水泥、矿山、绿能、环保的大运维服务体系，提供全产业链一站式服务，推动全球水泥运维服务资源整合，配齐配强矿山运维海外基地和人才队伍，搭建“全贯通”数字运维服务框架，以“产品+服务”创新重塑行业生态。 6. 公司在水泥行业低碳绿色化转型过程中具备哪些核心技术能力？
--	--

	答：从国内背景出发，2024年，国家发改委等部门联合印发《水泥行业节能降碳专项行动计划》。2025年3月26日，生态环境部发布《全国碳排放权交易市场覆盖钢铁、水泥、铝冶炼行业工作方案》，水泥纳入全国碳排放权交易市场正式进入实施阶段。 从国际背景出发，国际水泥领域已有全球水泥降碳技术路线图，成为目前全球水泥行业要力争实现的减碳脱碳净零排放的综合目标。 中材国际作为全球水泥行业赋能水泥行业绿色低碳发展的系统的基础服务商，积极顺应全球发展趋势，响应国家战略的要求，依托科技创新，形成了从源头到末端全系统的减碳脱碳，赋能全球水泥行业最终实现近零排放的技术路线。 1. 能源效率提升方面。一直以来，中材国际始终在积极推进低能耗水泥生产技术研发及应用，从减少水泥产线化石能源消耗、降低系统高碳电力电耗、提高系统余热利用效率和全流程数字化智能化等方面，进一步提升和优化行业能源效率应用。以承建的合肥南方水泥有限公司6000t/d熟料水泥生产线项目为例，该项目是公司近年来集科研、设计、装备等具有自主知识产权的最新成果创新示范线，在性能指标、低碳环保、智能制造、美丽工厂等方面已成为行业标杆，达到国内水泥熟料生产线最先进水平。同时公司也在悬浮煅烧、沸腾煅烧等开展积极布局，核心技术装备领域取得了突破，悬浮煅烧可降低热耗20%以上，在制备辅助胶凝材料以及生产活性土、陶瓷和氧化铝等高值化产品，具有显著减碳效果。 2. 替代原燃料技术方面。一方面积极布局替代燃料的产业平台，另外一方面不断通过技术创新开发新的技术和装备，适应各种多元替代燃料的在水泥工厂的应用。中材国际已经实现了90%以上的替代燃料的替代工艺，比如说波兰拉豪MAL01的项目替代燃料比例达到了90%以上，法国的MK替代燃料项目达到85%，另外还有在法国煅烧黏土的项目，基本上实现了替代燃料的100%的利用。 3. 熟料替代与新型低碳熟料水泥技术。这是目前单位水泥排放强度降低的最直接有效的方案，中材国际通过自身开发的煅烧技术和优化水泥粉磨工艺，降低单位水泥熟料系数，推动水泥行业采用熟料替代的方案实现低碳的制备。
--	---

4. 碳捕集与资源化利用技术。碳交易市场扩容后，碳捕获和封存（CCUS）将成为水泥行业碳配额抵消关键路径。作为一项能够实现二氧化碳深度减排并资源化利用的关键技术，中材国际通过源头提升CO₂浓度降低碳捕集提纯成本的技术攻关，自主研发了水泥全氧燃烧耦合碳捕集技术，填补了多项国内外技术空白，实现了“世界领跑”。中材国际承建的青州中联年产20万吨二氧化碳全氧燃烧富集提纯示范项目，该项目获得世界水泥协会（WCA）气候行动奖。

总体来说，中材国际紧抓高端化、智能化、绿色化发展机遇，加大对重大共性关键技术和应用示范投入，从全产业链角度进行整体攻关和技术应用，拥有为水泥行业绿色低碳转型完整的、系统的解决方案，能够助力水泥产业迭代升级，促进水泥行业碳达峰、碳中和的落地实现。

7. 请问公司对于人工智能、大模型的应用有何种布局和规划？

大模型、具身智能等前沿科技的发展为各行业带来了变革机遇，公司作为高新技术服务企业，作为水泥行业的科技领军企业，公司始终高度关注前沿科技动态，并一直致力于推动数字化、智能化技术在研发设计、工程建造服务、装备制造、工业运维等领域的深度融合。

1、平台建设方面：公司搭建了数字智能专业化平台中材智科，赋能公司“数转智改”，聚焦数字化研发设计、工程智能建造、新一代智能工厂、智能矿山、智能运维等领域的技术研究和落地。在装备集团，围绕高端装备制造，布局了高端装备智造园，以智能化技术赋能装备的研发设计和制造，以及全生命周期的预测性维护和诊断。

2、场景开发方面：中材国际在水泥行业拥有全球范围及全产业链最优秀的产业场景，我们致力于挖掘高价值场景，让人工智能和大模型实现场景化应用。多年来，我们深耕业务场景能力开发：

在工程领域：使用图神经网络算法模型建设AI识图和自动标注，逐步实现智能化设计，实现一键出图；打造小智能体“施工员助手”，辅助工程建造全过程，通过识别施工场景，实现自动计量和自动核算，能大幅提高施工效率、降低管理成本；智能安全管理平台的开发应用，能提高安全管理效率并为施工安全管理提供强有力的保障。

在装备智能制造领域：运用数字孪生对装备离散制造工厂赋能；用算法和模型对设备运行和工艺过程仿真，对装备全生命周期进行感知、诊断、和知识支撑，对装备高端化起到了强有力的支撑作用。

在智能工厂与智能运维领域：“零员工”智能工厂相关产品已经进入应用阶段，融合智能巡检、AI摄像头、信号传感器和自动化实验室实现了大部分车间的无人巡检；自行开发的智能熟料称重仪和二氧化碳在线监测仪，结合碳管理平台系统，可以对水泥工厂碳排放进行实时检测与控制；自行研发的生产智能控制系统，打造一体化窑磨自动驾驶；自行研发的无人驾驶矿车和数字化矿山产品应用于矿山开采服务，等等。随着这些技术的成熟与应用，将大幅度提高我们交付的智能工厂产品的水平，尤其会给我们的智能运维业务拓展带来显著成效。

展望未来，随着大模型技术的发展和应用，尤其DeepSeek开源以来，中材国际正在积极拥抱大模型带来的变革，不断深化技术创新，特别是在多模态融合与行业定制化应用方面深化研究和探索。我们在探索通过大模型的实时数据分析能力，赋能生产线预测性维护，降低运维成本并提升效率；结合大模型的认知决策能力，探索工程场景的智能解决方案，探索高端制造向“智能体协同”模式升级；结合大模型的环境感知与决策能力，探索智能浇筑等先进工艺；基于视觉识别与多模态数据分析的智能检测技术，对生产线缺陷识别、安全巡检自动化做场景结合的研究。大模型的到来，给我们很多场景的技术深化带来了新的思路。

3、人才团队方面：我们将继续加大在数据分析、人工智能算法等前沿领域的研究。技术创新与研发，人才是核心。中材国际有3000多名技术研发人员，其中不乏人工智能领域的专业人才。接下来，公司也将致力于构建一支对业务场景有深刻理解力、专业过硬、具有国际视野的专业人才队伍，为公司在人工智能领域创新发展提供支撑。

公司将以“提升客户价值、强化核心能力”为目标，持续关注前沿技术趋势，结合自身优势，努力实现公司业务全面数字化与智能化升级，继续推动公司向高端化、绿色化、智能化方向发展。

大模型应用尚处技术验证与场景开发阶段，短期内未对经营业绩产生重大影响，提请投资者关注公司长期价值，理性决策。

8. 请介绍公司《市值管理制度》主要内容。

为加强公司市值管理，切实推动公司投资价值提升，公司已制定《中国中材国际工程股份有限公司市值管理制度》并经第八届董事会第十四次会议审议通过。公司《市值管理制度》对市值管理的原则、管理机构、方式等进行了明确。公司将结合自身情况，聚焦主业，持续提升经营效率和盈利能力，综合通过经营提升、并购重组、股权激励、现金分红、信息披露等合法合规方式提升公司投资价值。

9. 公司如何看待俄乌战后重建带来的机遇和挑战？

2024年公司境外市场需求总体向好，成功获取沙特、菲律宾、伊拉克、捷克、加拿大等15个国家19条境外水泥整线项目，实现新签境外合同额362亿，同比增长9%；在中东、非洲、南亚、东南亚、欧洲五大区域新签合同额占境外总额比例近90%。

中材国际深耕境外市场二十余年，SINOMA品牌在国际市场上享有盛誉，技术实力领先，为公司在激烈的市场竞争中赢得先机。未来，公司将持续践行国际化、属地化经营战略，完善境外服务网络，提升市场响应速度和服务质量，强化客户全生命周期合作关系。公司会密切关注俄乌战后重建带来的市场机遇。