

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4月1日-2025年4月30日
公司接待人员	董事长印志松，董事、总裁朱兵，独立董事焦点，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	国盛证券、国金证券、广发证券、中金公司、华泰证券、华泰保险资管、交银基金、海富通基金、东方红基金、招商基金、汇添富基金、国寿资产、泰康资产、嘉实基金、国寿养老、新华资产、中粮资本、人保资产、易方达基金、景顺长城基金、大成基金、信达澳亚基金、南方基金、Millennium、Khazanah、Temasek
主要内容	一、介绍公司2024年全年及2025年一季度经营情况 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2024年12月末，公司未完合同额597.18亿元。 3. 2025年一季度，公司实现营业收入101.47亿元，同比减少1.37%；实现归属于上市公司股东的净利润6.63亿元，同比增长4.19%；实现新签合同额278.81亿元，同比增长31%。截至2025年3月末，公司未完合同额为585.57亿元，为未来公司发展奠定了坚实的基础。 4. 2025年，公司将坚持“稳中求进、以进促稳”工作总基调，紧盯“一利五率”，锚定“一增一稳四提升”目标不动摇，在转方式、调结构、提质量、

增效益上积极进取，持续增强核心功能、提高核心竞争力，推动科技创新和产业创新融合发展，向世界一流企业全面跃进。

二、互动交流

1. 请介绍公司《市值管理制度》主要内容。

答：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。

2. 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举措？

答：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。 3. 2025年装备业务的增长点有哪些？ 答：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。

4. 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。

5. 24年报和25年一季报显示，公司业绩较同期保持平稳增长，请问未来的增长点在哪？

答：公司持续巩固全球市场基础和技术装备优势，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，强化全球市场拓展和商业模式创新，持续夯实主业核心优势，推进业务结构转型。工程服务业务强化“两端延伸”，依托“科技创新”和“专业服务”双轮驱动，以关键核心技术攻关推动装备产品不断迭代升级，加快实施装备业务“两外一服”战略，全面对接客户全生命周期生产需求，发挥全产业链以及属地核心优势，以绿色低碳智能升级引领，以数字智能技术驱动，以科技创新为引擎，持续推动产业升级。公司将继续提升核心竞争力，坚持向改革要动能，提升国际化发展新能力；坚持向管理要增长，打造公司高质量发展硬实力；坚持向转型要效益，提升全方位价值创造力，以公司高质量发展应对全球市场竞争的挑战。