

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5月6日-2025年5月30日
公司接待人员	董事长印志松，副总裁、董事会秘书、总法律顾问、首席合规官曾暄及相关人员
参与单位名称及人员	国金证券、西部证券、中金公司、长江证券、广发证券、华泰证券、国盛证券、华夏久盈、明河投资、银华基金、长城基金、易方达基金、华泰资产、建信投资、中欧基金、海富通基金、富国基金
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. 请对公司境外市场及境外业务发展进行展望。

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. 请介绍装备业务的主要增长点。

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。 3. 请对公司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。

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。