

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9月1日-2025年9月30日
公司接待人员	副总裁、董事会秘书曾喧及相关人员
参与单位名称及人员	长江证券、天风证券、国联民生证券、光大证券、南方基金、景顺长城基金、大成基金、国联基金、国海富兰克林、诺安基金、财信自营
主要内容	一、介绍公司2025年上半年经营情况、亮点及未来展望 经营情况： 2025年上半年，公司坚持“稳中求进、以进促稳”工作总基调，牢牢把握高质量发展主题，紧盯“一利五率”，锚定“一增一稳四提升”目标，积极克服内需不足、外需不稳等困难挑战，强化战略引领、业务协同及资源共享，赋能全球市场拓展和商业模式创新，行业领先地位进一步巩固，经营业绩实现稳健增长。上半年公司实现新签合同额411.64亿元，同比增长11%。截至6月末，公司有效结转合同额620.37亿元，较上一报告期末增长5.94%，为公司未来发展奠定了坚实基础。报告期，公司实现营业收入216.76亿元，同比增长3.74%；实现归属于上市公司股东的净利润14.21亿元，同比增长1.56%。 经营亮点： （一）经营业绩稳健增长，领先地位持续稳固 上半年，公司紧盯全年目标与“十四五”战略收官任务，凝心聚力、奋勇攻坚，实现新签合同、营业收入和净利润再创新高。水泥工程服务市场份额连续17年稳居世界第一，2025年ENR榜单排名提升至全球第38位、同比上升5位。公司高质量举办第三届水泥绿色智能发展大会，发布了全氧燃烧技术、煤矸石的悬浮煅烧制备陶瓷原料技术、移动式反击破设备及优控系统与优化控制技术

共计四项科技创新成果，科技引领能力和国际影响力持续提升。

（二）产业思维筑牢优势，结构转型提升价值

工程技术服务：深挖有效需求，实现多点突破。持续巩固主业核心优势，加快从“工程项目思维”到“产业经营思维”的转变，从关注单一项目履约，转向关注业务的整体价值创造、全生命周期系统服务。成功获取13个境外水泥整线项目，新签水泥工程技改合同实现翻倍、境外多元化工程合同实现倍增，成功签署国内首例千万吨级绿色建筑产品开发及煤矸石综合处置一体化项目、联想沙特智能制造基地项目，全球首条万吨级异地搬迁生产线顺利封顶，608个在执行项目平稳高效履约。

高端装备制造：数智升级赋能，“两外一服”加速。以关键核心技术攻关推动装备产品不断迭代升级，持续强化全价值链本土化布局和数智赋能，加速从“中国制造”向“全球智造”的价值跃迁，全力打造高端装备研发平台和全球领先的装备产业高地。境外新签装备合同再翻番，外行业拓展成效显著，成功签署摩洛哥磷酸盐原矿破碎系列项目，全球9大技术装备服务中心建设稳步推进。

生产运营服务：聚焦全链服务，强化业务协同。全面对接客户全生命周期生产需求，形成“智能工厂+数字化矿山+专家系统”全场景解决方案，进一步增强客户粘性。深入挖掘产业链协同资源，聚焦客户需求，打造高附加值产品和服务，通过可量化、可感知的数字化价值案例，以点带面辐射全球市场。报告期，公司全球水泥工厂运维平台建设按期推进，数字化矿山及水泥工厂智能化实验室完成5条示范线推广，服务收入实现稳定增长。

（三）科技创新引领发展，属地经营夯实根基

上半年，公司持续强化关键核心技术攻关，增加高质量科技供给，提高应用场景针对性，加大水泥低碳、全氧燃烧、大宗固废处置等绿色技术装备的研发推广，除尘、脱硫、脱硝超净排放最新技术的示范应用，探索煤矸石梯级利用多技术路径系统解决方案，“水泥工程+绿能”系统解决方案在南非项目成功落地。推进属地价值链延伸发展，健全属地资源共享机制，强化产业协同和平台赋能，坚持合作共赢，以打造标杆项目带动国别市场、以做强国别市场辐射

	区域市场，持续稳定推进海外市场布局，实现境外合同、收入、人员同比大幅提升，国际化指数稳步增长。 未来展望： （一）行业趋势 从国际形势看，全球经济或将面临更多下行压力，地缘政治冲突加剧冲击影响，“一带一路”倡议在全球范围的认同进一步加深，全球绿色转型处于重要窗口期；从国内形势看，经济运行总体平稳、回升向好，高质量发展在平抑波动中展现出强大韧性和活力；从行业形势看，“绿色低碳、数字智能、可持续发展”已成为全球水泥行业的共识，水泥企业对新技术、新装备的需求持续释放，同时，雅江水电、新藏铁路等重大项目有望带动区域增量。 （二）业务展望 工程技术服务：加快“思维转变”，从“工程项目思维”向“产业经营思维”转变，从关注单一项目履约，转向关注全生命周期系统服务。强化“两端延伸”，价值链前端提高自主技术供给和研发创新能力、提供差异化定制服务方案，价值链后端加快建立全球服务网络，为客户提供更快更好的服务。坚持“两端发力”，强化产业链各个核心环节的协同发展，积极探索新的业务模式，提供一揽子综合解决方案。 高端装备制造：加快推动“两外一服”落地，形成装备与工程双向联动，打造全球领先的高端装备平台。不断完善原创技术供给能力。加快关键技术及装备研发应用,打造一批先进示范工程和验证平台,将装备智造园打造成为全球标杆基地。强化战略层面对“两外一服”的顶层设计，提升两外收入占比。大力推进全球营销网络和服务中心建设。扎实做好专业化整合融合，充分释放规模效应和协同价值。大力践行“内生增长+投资并购+资本运作”多条腿走路理念，聚焦产业链关键核心环节实施延链补链强链。 生产运营服务：以“EPC+数智+运维”集成服务模式，提供定制化综合解决方案，进一步增强客户粘性，提升EPC向运维转化率。强化区域资源共享，统一智慧运维平台标准，降低成本，打造标准化运维服务模式和标杆示范项目。构建“大运维”服务生态，加大向综合服务商转型力度，构建覆盖多领域的集成
--	---

服务体系。

二、互动交流

1. 公司应收账款及合同资产有所增长，请问公司对应收账款及合同资产主要有哪些管控措施？

答：公司两金规模受行业特点、业务模式及客户结算周期等多种因素影响。报告期，国内下游行业景气度及部分业主融资进度一定程度上影响了收入结算进度，公司应收账款及合同资产呈上升趋势。公司管理层高度重视，并确立了以下七项重点管控举措：

一是强化组织保障：公司已成立由董事长为第一责任人，相关领导和部门共同组成的“两金”压降工作组牵头“两金”压降工作。

二是严格考核机制：公司管理制度将“两金”压降成效与所属企业领导班子薪酬相挂钩、强匹配，并将“两金”压降目标纳入各单位考核目标，实现全级次100%覆盖，并严格落实考核机制，推动挖潜增效。

三是持续跟踪通报：在月度会上持续对所属单位压降情况进行通报，适时召开专题会议、对压降不力的单位进行专题调研，剖析原因、制定措施、督导落实。

四是开展内部协同：对于长账龄、回收难度较大的款项，后续公司会进一步利用好司库等系统，发挥内部协同作用，重点梳理应收应付双挂的情况，协调相关单位探索通过三方抵债等方式进行压降。

五是保持“三务”联动：公司已建立了业务、法务、财务“三务”联动机制，持续强化客户信用分级管理、严控高风险业务以及强化法律清收等回款管理，下半年还将持续保持“三务”联动，共享信息、共商措施。

六是各单位具体落实：根据实际业务情况制定针对性的压降目标与措施，重点跟踪关键客户，强化动态监测和预警，制定催收计划，加强沟通协作，及时落实结算、收款工作。

七是纪委审计监督：公司审计部持续加强对重点子企业“两金”压降的审计检查，纪委巡察部门继续发挥监督作用。

公司会持续将应收账款与合同资产管控作为重点工作，为公司高质量发展

保驾护航。

2. 请对公司“十五五”发展进行展望。

答：关于“十五五”规划，公司从2024年底开始谋划部署，多次召开战略规划系列研讨会，集团和股份领导多次莅临指导，外部董事、独立董事积极建言献策，外部专业咨询机构保驾护航。经过多方充分研讨，已经形成了初步发展思路：公司会继续秉持稳中求进工作总基调，推动业绩向上、结构向优、质效向好，全面融入集团产业布局，作为集团海外再造先锋官，在集团海外再造中发挥更大的作用；建强“十五五”战略科技力量，创新是发展第一动力，我们要增加高质量科技供给，扎实推动科技创新和产业创新深度融合，以新产业、新市场打开增量空间；坚持发展速度与发展质量并重，强基固本，夯实高质量发展根基，奋力实现新一轮跨越发展。

目前公司“十五五”战略仍在讨论制定中，正式发布后会再向资本市场进行全面解读，欢迎广大投资者持续关注。

3. 请公司对运维业务未来发展进行展望。

答：运维业务是公司战略的重要支撑，公司运维业务目前已经形成一定的规模优势，并进一步促进规模优势转化成价值优势。

在水泥工厂运维方面，公司将重点推动业务“由点及面”发展，通过推广“EPC+数智+运维”集成服务模式，打造标准化、智能化的运维服务示范；围绕客户需求，形成区域规模化发展范式；坚持存量与增量市场并重，通过绿智改造提升，推动水泥工厂运维存量优化和增量拓展；强化区域资源共享和协同，打造智能运维平台，通过数字化、智能化技术应用，降低运营成本，增强客户粘度，构建“大运维”服务生态，形成全球联动的运维服务网络。

在矿山运维方面，公司将在巩固传统业务优势的基础之上，进一步完善核心能力和专业化人才队伍，从新签合同看，境外矿山业务量稳步增长，另外，持续推进业务模式创新，拓展“采选一体”模式，加大“两外”拓展力度和步伐，构建统一的矿山运维品牌和业务发展体系。

此外，公司将提升矿山业务发展的战略视野，立足中国建材集团非金属材料制造及相关资本投资公司的战略定位，结合公司战略发展目标和全球业务布

	局，系统推进全链条矿山业务发展，充分发挥中材矿山、装备集团及工程企业综合优势和能力，发挥全球属地化经营的优势，构建覆盖矿山技术与装备研发、矿山工程总承包及运维服务等领域的核心业务架构，打造一体化矿山业务生态。 公司已经初步构建起覆盖水泥工程、矿山、数智、绿能、环保等多领域的集成服务体系，未来将持续强化技术创新和内部协同，推出“运维+技改”“运维+供应链”等增值产品服务，锁定长期服务价值，扩大运维业务规模，打造全产业链一站式服务方案，加快推进向综合服务商的战略转型。 4. 请介绍公司装备业务发展规划。 答：展望“十五五”，公司将持续深化装备产业平台建设，重点围绕以下三个方面全力推进： 一是完善原创技术供给能力。依托装备集团的深厚发展基础和科研创新能力，坚持以“科技驱动+数智赋能”为核心，持续提升装备质量、性能和服务水平；系统规划“十五五”装备技术发展路径，完善国内外知识产权战略布局；深入实施科技成果应用拓展工程，建设一批先进示范工程和验证平台，将装备智造园打造成为全球智造的标杆基地。 二是加速推进“两外一服”战略落地。加强顶层设计与战略统筹，实现客户管理、对外宣传与品牌建设的一体化运作，加快从产品思维向服务思维转变。持续优化全球业务布局，加快建设全球营销网络与服务体系，强化资源投入与配套保障，通过“国内市场先行验证，海外市场精准适配”，推动重点区域服务中心在境外技改及备品备件业务拓展方面实现新突破。 三是深化专业整合与融合发展。充分释放规模效应和协同价值，加快推进高端装备制造数字化、绿色化、国际化、服务化转型升级，构建装备与工程双向赋能、良性互促的发展格局。持续推进“强链补链”，多渠道、多途径拓展装备多元业务，加强对集团战新产业支撑，实现设备的国产化替代与成本优化，为公司发展提供坚实有力支撑。 公司装备业务将持续稳扎稳打，以扎实的技术突破、高效的战略落地与深度的资源整合，为公司构建更具竞争力的发展格局筑牢基础。
--	--

5. 中材国际如何助力国内水泥行业低碳转型？

答：中材国际作为推动全球水泥行业绿色低碳发展的系统集成服务商，依托强大科技创新能力和海量应用场景，形成了从试验到应用、从源头到末端的全产业链条、全生命周期减碳脱碳路线。

一是提升能源利用效率。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，进一步提升行业能源效用。强化核心技术攻关及产业推广，公司加大水泥低碳、全氧燃烧、大宗固废处置等绿色技术装备的研发推广，以多样化应用场景引领行业绿色低碳应用示范。大力发展绿能产业，大力推进“水泥工程+绿能”系统解决方案落地和风光储一体化微电网建设，助力打造“零购电”工厂。

二是推广替代原燃料技术。公司所属中材环境积极布局替代燃料产业，建成14个替代燃料加工中心，替代燃料销售量同比增幅超2.1倍。持续研发新型技术装备及工艺，助力各类替代燃料、固废替代原料在水泥工厂成功应用。中材国际在国内外累积了丰富的替代原燃料项目经验，在欧洲已经实现了替代燃料比例90%以上的实践应用。

三是推行熟料替代应用。中材国际自行研发的黏土煅烧技术和水泥粉磨工艺，能显著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，这也是目前单位水泥排放强度降低的最直接有效的方案。

四是推动碳捕集利用技术。碳交易市场扩容后，碳捕集、利用、封存（CCUS）技术将成为水泥行业碳配额抵消关键路径。公司已经在欧洲项目实现了CCUS技术的产业应用，自主研发的水泥全氧燃烧耦合碳捕集成套技术及关键装备在青州中联落地应用，该项目也获得了世界水泥协会（WCA）气候行动奖。

中材国际在水泥行业拥有大量绿色低碳项目的成功实践，未来，公司将积极赋能国内水泥行业绿色低碳转型，推动水泥行业碳达峰、碳中和的落地实现。

6. 公司近几年每年的新签合同额基本保持在600多亿，在未完成合同额变化不大的情况下，为什么每年的营收才400多亿，这个差额是什么导致的？

答：新签合同额是公司未来营业收入的“蓄水池”，两者差距主要受工程行

	业合同特点、项目执行周期和进度、会计收入确认规则等因素影响。新签合同额转化为营业收入需要一定的时间周期。公司营业收入与当期新签合同额存在差距属于正常现象，公司严格遵守会计准则和公司内部管理制度规定，确保会计信息真实准确。
--	---