

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 券商策略会<br><input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议   |
| 活动时间      | 2026年6月17日  |
| 公司接待人员    | 副总裁、董事会秘书曾暄，董事会办公室主任、证券事务代表吕英花，装备集团副总经理范道荣，中材重机执行董事邓朝晖及相关人员   |
| 参与单位名称及人员 | 永盈基金、上海文多资产、国联民生证券、国盛证券、中金公司、长江证券、广发证券、西部证券、国泰君安证券、华源证券   |
| 主要内容      | <p>1. 请介绍装备集团的“两外一服”战略和未来发展规划。</p> <p>答：装备集团肩负中国建材集团产业支撑与中材国际转型使命，坚持以“高端化、智能化、绿色化、国际化、融合化”为发展路径，拥有热工设备、粉磨设备、破碎设备、环保设备等多项名牌产品，广泛服务于建材、矿山、冶金、电力、煤炭、化工、环保等行业，“两外一服”战略旨在推动装备业务向境外、外行业及后服务市场拓展，2025年，装备业务境外收入占比已突破43%，同比提升超过7个百分点；外行业收入占比达40%，同比提升3个百分点。未来，公司将坚定不移推进装备“两外一服”战略，聚焦主责主业，以创新驱动和数智转型为引擎，加快国际化布局，提升核心竞争力；聚焦多元发展，在矿业、固废等装备领域持续发力，逐步构建业务新矩阵；聚焦战略转型，做专做优新装备新服务，积极培育“第二曲线”。</p> <p>2. 公司装备外行业拓展有哪些成功案例？</p> <p>答：公司在破碎、粉磨、选矿等环节具备深厚积淀，金属矿与非金属矿在前端破碎、粉磨、选矿环节的设备具有共通性。公司在矿山相关装备领域业务</p> |

拓展方面已经具备成功经验，签署了摩洛哥OCP集团磷酸盐原矿破碎项目，与栾川银海矿业有限公司成功签约贵金属银矿高压辊磨机干法磨矿制粉EP项目，且部分核心主机装备已经成功应用于金矿、铁矿、锂矿等。公司积极探索装备+技术服务的业务模式，充分利用数字智能化手段，提供差异化服务方案。

### 3. 公司如何看待矿山相关装备业务未来发展？

答：全球能源转型与高端制造发展驱动战略性矿产资源需求长期增长，推动全球矿业正加速向绿色化、智能化方向转型，市场对高效、节能、环保、智能的大型成套矿山装备的需求显著增加。据Precedence Research测算，2030年全球矿山设备市场规模将达1756亿美元。在非金属矿石选矿通用装备中，磨矿设备、矿种适应性高的浮选设备与技术门槛高的磁选设备等 市场份额较高。在海外市场，尤其是资源富集区的新建项目及设备更新换代需求，为国内先进矿山技术装备“走出去”提供了广阔的增量空间，为行业的持续发展注入了新的活力。随着全球经济的逐步复苏以及新兴产业对矿产资源需求的持续攀升，矿山装备行业呈现稳健增长的良好态势。锂、镍、稀土等电池金属项目催生高端矿物加工设备需求，矿石品位下降推动高产能、节能型破碎粉磨设备升级，智能化矿山建设加速，具备无人驾驶、远程遥控的智能装备需求快速上升。后市场服务需求旺盛，成套系统解决方案正加速取代单一设备销售模式。公司将持续发挥产业链协同优势，为客户构建“技术+产品+服务”系统解决方案，加快从单点突破到价值延伸，以更具竞争力的综合实力，在激烈的行业竞争中巩固自身优势地位。

### 4. 矿山相关装备业务的盈利能力怎如何？

答：目前公司矿业装备业务聚焦海外高端市场，盈利能力较好。

### 5. 请介绍装备集团与德国HAZEMAG公司业务协同情况。

答：装备集团与德国HAZEMAG公司持续深化多维战略协同，激活发展新动能。一是研发协同，保障产品技术达标，推进国产化供应链搭建，降低生产成本；二是品牌共建，双向赋能拓展市场，积极探索“中国制造+欧洲品牌”的双品牌OEM合作模式；三是全球服务，实现客户资源、备件供应、服务的全球资源共享；四是客户联拓，聚焦高端客户，联合开拓市场，将国内成熟的数字化、

智能化项目管理体系，赋能业主全业务流程管理，推动中国技术走向国际；五是强链补链，在关键环节形成较为完整的装备与技术布局，完善产品生态。以中材重机为例，作为装备集团与德国HAZEMAG共建的移动破碎专属制造基地，成功实现移动破碎站这一战略产品国内落地和验证，标志着中外联合研发模式在矿业装备领域取得实质性突破。后续双方将通过双向赋能、深化协同，加快布局硬岩破碎等新产品系列的开发，加速构建覆盖多场景需要的高端矿业装备产品矩阵，以此为支点，全面强化公司在矿业破碎装备领域的核心竞争优势，精准卡位大型成套装备市场的新增长极，为公司在全球矿业装备价值链中实现战略升级提供坚实支撑。

#### 6. 公司在大宗固废资源化利用方面的能力和优势？

面对国内水泥行业低谷期，中材国际坚持科技赋能，打造增长新引擎，助力公司穿越行业周期。一是立足核心能力圈，打开公司成长空间。依托公司全球成熟的工程能力，持续优化的业务结构，核心科技的技术赋能，从协同发展、耦合共生角度培育新赛道，切入业务相关性高、技术优势强、行业增长确定、政策增量强的应用场景领域，充分利用水泥行业核心技术装备优势，服务循环经济资源化综合利用、大宗固废处置等绿色低碳行业，为传统行业提供“环境问题系统解决方案”；二是强化科技赋能，塑造产业发展新优势。公司目前已经打造了集科研、设计、装备等具有自主知识产权的最新成果创新示范应用，在贵州打造了全球最大的瓮福磷石膏制酸联产水泥循环化经济资源化综合利用示范项目，在河北打造了全球最大的煤矸石梯级利用制备环保生态陶瓷资源化利用项目。未来，公司将持续依托“技术攻关+产业驱动+市场培育”三轮驱动，服务大宗固废资源化综合利用及循环经济产业，为传统行业实现绿色低碳高质量发展提供系统解决方案，同时依托公司先发优势，放眼全球，未来可期。