

中建西部建设股份有限公司投资者关系活动记录表

证券代码：002302

证券简称：西部建设

编号：2024-008

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称及人员姓名	招商证券郑晓刚、东吴证券房大磊、银河证券贾亚萌、国泰君安证券巫恺洋、民生证券赵铭、国联证券朱思敏、中信证券周光裕、长江证券杜康、中银证券郑静文、中金公司龚晴等 2 人、西南证券张静等 2 人、广发证券江方敏、天风证券王涛等 3 人、紫金保险李贺、川控基金张弛、中海远创基金杨娟、国经资本舒均等。
时间	2024 年 8 月 26 日 15:30-17:30
地点	中建西部建设建材科学研究院
上市公司接待人员姓名	董事长：吴志旗 董事、总经理：白建军 董事、财务总监、首席合规官：邵举洋 董事会秘书：韩春珉 投资部总经理：袁雪云 市场部总经理：徐欣东
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、参观中建西部建设建材科学研究院</p> <p>二、座谈交流</p> <p>1.未来发展中，公司如何综合考虑应收账款压力和区域发展布局之间的关系？</p> <p>答：应收账款是整个行业共同面临的问题，目前公司已经采取了多种手段积极回款，且取得了一定效果。区域化是公司发展的首要策略，对于传统区域，我们将充分运用长期深耕的资源优势，持续推动</p>

市场占有率进一步提升；对于战略区域，公司将持续加大资源投入，用好客户开发维护机制，快速提升市场份额。从盈利的角度考虑，我们的区域布局主要聚焦于产量大、产出高的地区，以确保获取更多高质量的订单。在成本管控方面，我们主要通过区域联采、机构改革、精细化管理以实现成本的有效降低。总而言之，公司将千方百计解决应收账款问题，同时，也将通过更加科学合理的区域布局不断提升企业的运营质量和盈利能力。

2.公司的“两做”改革主要指什么，要达到什么样的目的？

答：近年来，市场环境和行业形势都在发生变化，为实现企业高质量发展，公司提出了“三位一体 四级联动”的全局性变革，其中包含厂站“两做”改革，做强预拌厂、做实市场主体定位。其核心是“分步授权，从严监管”，从而提高单个厂站的市场竞争力、基础管理能力和盈利能力。

3.公司基础设施建设业务进展如何？老旧小区改造对公司业务产生哪些影响？

答：公司业务结构正在积极向基础设施转型，并将持续加大资源投入，包括增加人力资源、设立专项攻坚团队，以及对大型城市外项目进行持续的关注和跟进。目前，我们的基础设施项目涵盖了长沙黄花机场扩建工程、渝长高速复线连接道工程、南宁吴圩国际机场 T3 航站区及相关设施建设工程、福州城市轨道交通 2 号线东延线一期、建宁西路过江通道江南连接线一惠民大道综合改造工程、黄鄂黄快速通道鄂州段以及青银高速公路唐山路互通及连接线工程等。针对老旧小区改造的具体需求，住建部关于优质房源标准的实行、民用住宅隔音新标准的实施也为公司带来了积极的影响，推动公司一些战新产品的市场应用。同时，改造过程中所需的配套基础设施建设也是混凝土业务的重要增长点。

4.定向增发事宜目前进展如何？

答：该项目已获得证监会批准，有效期至 2025 年 2 月 1 日，公司将根据实际情况有序推进发行相关工作。

5.未来混凝土价格趋势如何判断？

答：混凝土价格波动主要受原材料价格、运输成本、市场需求、市场竞争、技术进步等多个方面因素的影响。水泥作为主要原材料，其价格变动对混凝土价格影响明显且直观。鉴于水泥价格的持续上行，按照价格传导机制混凝土的价格趋势也将随之调整。

6.近日西部大开发政策利好，公司是否会有发展规划的调整？

答：西部大开发是党中央作出的重大战略决策，西部建设注册地在新疆，且业务覆盖了新疆、甘肃、陕西、四川等多个西部省份。除了传统混凝土业务外，在西部地区我们正在积极参与或对接一系列国家重大项目，且持续跟踪光伏、水利、风电、核电等具有发展潜力的领域，以期充分发挥自身的资源、技术优势为西部大开发贡献力量，不断提升企业价值。

7.上半年公司现金流显著改善，公司是否设置了更为具体的回款目标和指导策略？

答：今年起，公司已实施一系列严格的应收账款管理策略，着重加强了对长期未收款项的回收力度，为此特别建立了专项考核机制和配套方案。具体举措方面，在合同签署阶段强化了源头管控，加强过程回款考核，公司各级领导班子都将参与该项工作，确保今年重要款项可以回仓。

8.与海螺水泥合作对公司来说将获得哪些优势？

答：公司与海螺水泥产业协同明确，双方建立“直采”模式，可实现降本增效。通过合作可优化混凝土市场格局，利用各自优势，探

	<p>索混凝土增量市场，形成建材产业联盟，引导资源集中。此外，双方 在其他领域也有合作基础，如砂石骨料、物流运输等。</p> <p>9.请介绍公司在战略区域的投资策略及预期？</p> <p>答：公司坚持区域化发展策略，以提升市场占有率、获得市场话 语权为核心，通过租赁、并购、委托加工等多种方式，采取“腾笼换 鸟”的策略，在确保西部地区业务稳定增长的同时，加快东部战略区 域的开发进度，通过“5543”三年投资区域布局目标，结合各单位、 各区域情况，在战略区域投资布局达到 170 座预拌厂，完成区域结构 的优化调整。</p> <p>10.公司哪些业务将作为第二增长曲线？</p> <p>答：公司积极发展战新业务，按照国务院国资委和中建集团统一 部署，已建立包含 6 个产业大类，67 项重点产品和服务的战新清单， 并提出了 5 个重点布局方向及领域，编制了《关于中建西部建设战略 性新兴产业中长期发展的意见（2024~2030）》。在砂石骨料、外加 剂、高性能混凝土、产业互联网等方面持续加大投入力度，服务公司 主业的同时不断强化市场竞争优势，努力开辟新的增长曲线。</p> <p>11.请阐述海外业务的未来规划？承接海外业务有何优势？</p> <p>答：目前公司海外业务覆盖印尼、马来西亚、泰国、柬埔寨等国 别。上半年海外业务增长迅猛，产量同比增长 119.03%，签约额同比增 长 192.98%。公司海外发展主要采取跟随策略，客户群体优质，且公司 自身具备行业领先的技术优势和服务能力，在海外市场具备一定的竞 争优势。未来，公司积极响应国家倡议，以精耕东南亚，突破中东北 非的“P 型战略”为指导，围绕“一带一路”沿线国家进行业务布局。 公司将坚定国际化发展理念，落实海外业务发展专项规划，稳健布局 海外优质市场，建立整套海外业务管理体系，统筹推动海外业务发展。</p>
附件清单(如有)	无

日期	2024 年 8 月 26 日
----	-----------------