

证券代码：002233

证券简称：塔牌集团

广东塔牌集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-010

投资者关系 活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他 （电话会议）
参与单位名称及人员姓名	上午 9:00 场：中信证券、北信瑞丰基金管理有限公司、招商信诺资产、工银瑞信基金、敦和资产管理有限公司、国金证券资产管理有限公司、广发基金管理有限公司、金斧子、同伴投资、混沌投资、煜德投资、武汉盛帆电子股份有限公司、国联证券、财通证券、广发证券 上午 10: 00 场：国泰海通证券股份有限公司、嘉实基金管理有限公司、北大方正人寿保险有限公司、深圳市凯丰投资管理有限公司、鹏华基金管理有限公司、上海世诚投资管理有限公司、pleiad、西部利得基金管理有限公司、MATRIX CAPITAL GROUP LIMITED、光大证券股份有限公司、平安基金管理有限公司、Pleiad Investment Advsors Limited、北京源乐晟资产管理有限公司、创金合信基金管理有限公司、万得信息技术股份有限公司、尚正基金管理有限公司、中意资产管理有限责任公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、广发基金管理有限公司、长江证券（上海）资产管理有限公司、中信证券股份有限公司、上海美市科技有限公司、东北证券
时间	2025 年 10 月 28 日
地点	公司总部办公楼
上市公司接待人员姓名	赖宏飞 宋文花

投资者关系 活动主要内容介绍	一、董秘介绍 2025 年前三季度经营情况 2025 年 1-9 月，公司实现营业收入 29.16 亿元，同比下降了 0.49%；实现归属于上市公司股东的净利润 5.88 亿元，同比上升了 54.23%。 2025 年 1-9 月，得益于公司所处市场区域气候好转及受上年同期销量基数较低的影响，公司产品销量实现同比上升，实现水泥销量 1,128 万吨，同比上升 6.37%，实现“水泥+熟料”销量 1,168 万吨，同比上升 5.05%，实现了逆市上升。 得益于煤炭价格的下降和公司采取的瘦身强体、降本增效措施的累积效应，公司水泥平均销售成本同比下降了 7.03%，大于水泥销售价格的同比降幅 4.34%，管理费用亦实现同比下降，水泥主业盈利水平同比有所改善。同时，得益于资本市场的持续回暖，公司投资收益（含浮盈）同比大幅增长，叠加处置关停企业的收益增加，公司非经常性损益同比增加 1.41 亿元。在上述因素叠加影响下，公司实现归属于上市公司股东的净利润同比大幅增长。 从 Q3 数据来看，实现水泥销量 340 万吨，环比 Q2 减少 88 万吨；水泥平均销售价格约 221 元/吨，环比减少约 20 元；水泥平均销售成本约 171 元/吨，环比下降了约 5 元/吨；单位水泥毛利约 50 元，环比减少约 15 元。 二、提问环节 1、公司 Q3 水泥销量下降的具体原因？ 答：今年 Q3 水泥销量同比、环比均有下降，主要是 Q3 影响广东的台风数量增加、台风的强度在增大，影响了下游工程施工，从而影响了水泥需求，如今年 9 月份的超强台风“桦加沙”，当时就导致了广东很多区域“五停”，从而导致了公司水泥销量的下降。
----------------------------------	---

2、公司前三季度水泥成本相比去年同期有哪些下降？

答：前三季度，公司吨水泥成本同比下降了 13 块多，一是煤炭成本下降，今年以来煤炭价格不断下行，至 6 月中下旬开始触底反弹，煤炭成本的下降，大约占了公司吨水泥成本下降金额的 70%，贡献很大；二是原材料成本下降，主要是今年开始电车替代油车成为趋势，替代后，运费相应有所下降，从而使得原材料到场成本相应降低；三是电力成本在公司光伏装机规模不断扩大后，以及用户侧储能的投运，使得公司综合电价有所下降。

3、前三季度公司环保处置情况怎样？价格下降的主要原因有哪些？

答：前三季度，公司环保处置呈现“量增价跌利减”的情况，环保处置量大幅增长了 57%左右，但处置价格下降幅度也大，环保处置的毛利率同比下降了 30 多个百分点，使得前三季度公司环保处置业务收入同比基本持平，但处置效益下滑较大。今年环保处置价格下降主要有两个原因，首先是整体经济环境不好导致产废企业的产废量减少；其次是各水泥企业都在争夺固危废，加剧了市场竞争，从而使得环保价格下降幅度较大。

4、今年资本开支情况如何，主要投向了哪些方面？

答：今年前三季度资本开支约为 2.6 亿元，比去年略有增长。主要投入生产线超低排放改造、光伏发电、信息化和智能化建设，以及水泥窑协同处置项目的相关开支。

5、水泥生产线未来是否会进行大规模技改？

答：为提升各水泥生产线的能耗和排放水平等，未来生产线的大规模改造应该比较少，但小规模技术改造应该会持续进行，金额也会相对较小。总体而言，资本开支处于可控范围内。

6、最近比较多的水泥企业在补产能，请问公司如何看？

答：是的，最近水泥熟料线补充产能方案的公示数量确实比较多，应该是补产能的窗口期很快就到了（按文件是到今年年底止），部分水泥企业抓住窗口期赶紧推进，目前在粤东还未看到同业进行补产能。公司已将金塔的2500t/d 产能补充置换到子公司惠州塔牌，同时在密切关注区域范围内补产能的情况，不排除会进行适当补产能或优化现有生产线的产能，具体以信息披露文件或补产能公示文件为准。

7、根据前三季度净利润的实现情况，公司预计 2025 年年度分红是否会超预期？

答：公司已制定《未来三年股东回报规划(2024-2026)》，原则上不低于当年实现归属于上市公司股东净利润的 70%且每股分红金额不低于 0.45 元。具体到 2025 年度的现金分红有无超预期，主要要根据 2025 年的实际利润情况来决定。

8、请问公司的金融资产是如何配置和规划的，可否拆分介绍一下？

答：公司金融资产结构如下：一是在风险相对低的银行存款（含大额存单）配置比例约 35-40%，这部分收益较低，流动性较好；二是非保本理财产品配置比例约 40-45%，这部分主要投向底层资产为国债、城投债等高等级债券为主的“纯债”、“点心债”、“固收+”等净值型计量的委托理财产品，公司将加强和头部券商的合作力度，充分利用头部券商在研究、投资、风控等方面的优势，提高收益水平，在稳健的前提下实现比银行存款更高的收益；三是证券投资配置比例约占 20%，这部分包括了风险相对较小、回撤幅度不大的指增、中性、量化等策略的产品，并非都是股票或主观多头产品，对于证券投资，会严格控制规模，减少波动，精选标的和细分领域专业投资机构产品，谨慎投资，在控制风险的基础上提高业绩弹性，优先配置 A 股优质核

心资产、红利资产，降低投资风险，减少业绩波动，坚守能力圈，通过长期投资和跟踪与公司现有业务或拟发展业务相关的投资标的，积累相关行业知识和经验，为公司可能的产业投资进行探索 and 提供借鉴。公司建立了定期优胜劣汰的机制，对表现不好的产品会及时赎回，对表现好的产品将会追加额度，汰弱留强，将有限的资金配置到能产生效益且波动小的产品上。总体而言，公司各类金融资产配置比例合理，投资风险总体可控，收益水平相对稳定，未来公司仍将聚焦水泥主业，加快推进企业绿色低碳转型，不断提高企业竞争力；同时，公司将继续加强投资管理工作，提高收益的稳定性和可持续性，努力为股东实现更好的回报。

9、请问公司如何看待市场份额，如何权衡产品量价问题？

答：市场份额的重要性不言而喻。公司很重视市场份额问题，内部有市场份额考核机制，定期会比较公司产品销量和全国、本地区水泥需求量的变化情况，从前三季度的产品销量实现逆市小幅增长情况来看，我们的市场份额得到了进一步的巩固，当然有去年基数相对低的影响，但从近两年产品销量降幅来看，公司也是优于行业和本地区的降幅的。在巩固市场份额的基础上，我们再追求价格提升和企业效益最大化，公司同时还非常注重成本控制，近几年我们采取了包括关停部分低质产能、低效企业等系列措施，持续降本增效，并取得了明显的效果，提升企业竞争力。

10、近期煤炭价格上涨会对公司的经营业绩造成压力吗？

答：我们的煤炭采购周期大约是 1 个半月左右，煤炭价格变动对水泥成本的影响通常滞后 2-3 个月。在今年 6 月煤炭价格处于低位时，我们研判煤炭价格后续可能走高，当时进行了加量采购，因此近期煤炭价格上涨不会对四季度的经营业绩产生压力，但煤炭价格的上涨将会影响明年生产成本。公司会继续重点关注煤炭价格走势，做好研判工作，争取在低价时多采购，进

	一步降低或控制产品成本上升。 11、关于四季度水泥市场需求和价格展望如何？ 答：四季度通常是华南地区的传统旺季，但由于近期广东台风较多，对需求有一定影响。不过，随着天气好转，日销量在稳步回升，与去年同期日销量的差距在不断缩小。 对于价格方面，近期珠三角及福建地区有推涨价格的行为，广东水泥企业相应增加了错峰停窑天数，这将对珠三角水泥价格形成一定支撑，若珠三角和福建的水泥价格能够上涨，将会对粤东的水泥价格稳定和后续可能的推涨形成支撑。 近期工业和信息化部等六部门联合印发《建材行业稳增长工作方案（2025—2026 年）》，明确通过产能调控、科技创新、绿色转型等措施推动行业恢复向好。水泥产量受国家超产管控及“反内卷”政策影响预计会下降，加上错峰生产等措施的实施，供求矛盾会得到缓解，将会对未来水泥价格形成较强的支撑作用，有望实现行业高质量发展。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 10 月 28 日