

证券代码：000401

证券简称：金隅冀东

金隅冀东水泥集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	线上投资者
时间	2026年4月7日(星期二)下午
地点	深圳证券交易所“互动易平台”(http://irm.cninfo.com.cn)“云访谈”栏目
上市公司接待人员姓名	1. 公司董事长 刘宇 2. 公司独立董事 王建新 3. 公司财务总监 杨北方 4. 公司董事会秘书 薛峥
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司 2025 年度经营业绩及估值提升计划执行情况</p> <p>2025 年，公司实现营业收入 245.01 亿元，同比降低 3.11%，营业利润 4.51 亿元，同比增长 158.88%，归属于上市公司股东的净利润 2.19 亿元，同比增长 122.07%，实现扭亏为盈。</p> <p>2025 年度，公司积极落实估值提升计划，主要完成如下工作：</p> <p>(1) 提升经营效益及盈利能力</p> <p>2025 年度，得益于以下措施，公司归母净利润实现扭亏为盈：一是采购端降本，深化总部集采与区域统采机制，结合区域资源禀赋，扩大零成本或负成本原燃料采购规模，有效控降采购成本，吨水泥营业成本同比减少 20.38 元，同比下降 9.90%；二是生产端提效，持续推进技术升级，优化配料及燃料结构，加大低成本原燃料应用比例，同时以数智化赋能设备管理，提升产线运行效率，综合能源消费量同比下降 12.76%；三是销售端提质，坚持以战略营销为引领，提升客户服务与重点工程保供能力，不断增强新产品、新材料的价值创造能力，特种水泥销量同比增长 40%，定制化水泥销量大幅提升 120%；四是战</p>

略并购与产业链延伸成效显著，收购的恒威水泥及其关联企业、双鸭山新时代等项目实现良好投资回报，东北区域营收同比增长 10.10%。

（2）并购重组优化战略布局

公司持续强化在东北区域的市场掌控力。继 2024 年 12 月收购双鸭山公司 100%股权后，2025 年初成功收购辽宁区域具有较强市场影响力的恒威水泥及其关联企业。

（3）现金分红优化回报机制

公司着力完善股东回报长效机制。一是修订《公司章程》中现金分红条款，将“当年可供分配利润为正”的分红前提优化为“累计可供分配利润为正”，构建更加灵活、更有利于回报投资者的分红机制。二是制定并发布《三年（2024 年-2026 年）股东回报规划》，明确未来三年现金分红水平。三是实施 2024 年度权益分派方案。

（4）股权激励激发内生动力

向符合条件的 245 名激励对象实施限制性股票激励计划。

（5）投资者关系管理提质增效

针对不同投资者群体构建多层次沟通体系。依托业绩说明会、深交所互动易平台、投资者热线、业绩电话会等渠道，增强与投资者的沟通、交流。

（6）信息披露筑牢信任基础

严格按照监管机构和交易所要求，真实、准确、完整、及时地披露定期报告、关联交易、重大事项等信息，全年共发布公告 185 项。

未来，公司将持续落实估值提升计划的各项举措，通过优化经营、深化整合、强化分红等多维措施，推动公司投资价值合理反映公司质量，切实维护全体股东利益。

二、交流互动主要内容

1. 十五五期间，公司会有哪些新的布局方向，计划发展哪些新兴业务？

答：十五五期间，公司将巩固和提升水泥核心主业，通过产能置换、技术升级等措施优化产能；推进智能化改造和集约化运营，依托数字化技术提升生产效率，使水泥主业成为公司稳定现金流和利润的“压舱石”；推进“水泥+骨料+混凝土+砂浆”一体化产业体系建设，着力打造具有区域引领力、资源协同力和绿色竞争力的“超级工厂”；在“一带一路”沿线及已签署合作备忘录的国家寻求海外投资机会。

拓展特种水泥和高端定制化产品，推动无机非金属新材料产业化，

打造新的增长极，同时，以水泥窑协同处置为核心，推进固危废资源化利用，深化大气污染物治理和碳捕集技术应用，积极参与碳交易市场，提升环保业务盈利能力，成为城市环境解决方案的提供者。

2. 水泥行业当前面临需求下行压力，竞争激烈。请问公司在这样的市场环境下要怎样保持和提升市场地位？对 2026 年行业走势是怎么判断的？

答：公司作为中国北方最大的水泥生产厂商，市场覆盖京津冀、东三省、陕西、山西、内蒙古、重庆、河南等 13 余个省（直辖市、自治区）及南非北部地区，在京津冀地区的市场占有率超过 50%，竞争优势明显。2025 年以来，国家出台一系列去产能、控产量、反内卷、稳增长的政策举措，为行业供需改善和自律环境优化奠定坚实基础。

2026 年是“十五五”开局之年，专项债、超长期特别国债发行规模持续扩大，城市更新、水利、能源、管网等基建投资有望回正，为水泥需求提供有力支撑，预计全年水泥需求虽仍处下行通道，但降幅将明显收窄。价格方面，2026 年一季度全国水泥价格低位开局，全年预计呈震荡调整态势，恢复程度取决于供给端调控及政策落地成效。面对行业形势，公司将充分发挥“水泥+骨料+混凝土”一体化运营优势，增强市场竞争力和抗风险能力，积极抢抓城市更新、水利、能源、管网、矿山回填等重点领域及海外市场机遇，深化差异化营销策略，稳固存量、做大增量。公司已在东北、陕西、冀中南、内蒙等区域推动复价并取得成效。2026 年，公司将全力维护行业生态，推动非采暖季精准错峰，持续稳量提价。

3. 你们公司在数智化转型和绿色工厂建设方面做得怎么样，未来重点有哪些投入方向？

答：2025 年，公司已建成 12 个数智化系统，铜川公司成为建材行业首家“零员工”工厂，累计获评 3 家国家卓越级智能工厂、4 家 5G 工厂，成功落地首笔人工智能数据集交易，荣获国家级“数字领航”企业。绿色工厂方面，公司拥有国家级绿色工厂 38 家、国家级绿色矿山 25 家，绿色矿山覆盖率 100%，唐山分公司成为全国首家通过水泥行业超低排放评估的企业，新增光伏并网 22.77MWp、储能 42MWh，57 家子公司纳入全国碳市场。未来，公司将强化数智系统应用，培育数据标注、远程诊断等新业态，同时提升燃料替代率，完善碳管理体系，抢抓“固废十条”机遇，构建绿色物流体系。

4. 国家在推动双碳战略落地，碳交易逐渐收紧，你们公司的碳管

	<p>理做得怎么样了，能不能应对当前的形势？</p> <p>答：公司秉承绿色低碳转型发展理念，构建全链条低碳体系，已出台完备的碳管理制度，建成双碳管理信息系统，通过节能技术改造、原料燃料替代、持续优化能源结构和生产工艺等实现碳减排，2025年度，吨熟料二氧化碳排放量低于0.7812吨。依托现有技术水平和减排成效，公司整体预计将实现一定的碳收益。下一步，公司将紧密跟踪碳交易政策动态，持续深化低碳管理，把握双碳政策带来的发展机遇，进一步巩固并强化绿色低碳领域的竞争优势。</p> <p>5. 公司海外业务赚钱不，后续还有啥计划？</p> <p>答：公司在南非北部的曼巴公司年熟料产能87万吨，水泥产能100万吨，目前满产满销，利润总额超1亿元人民币，盈利能力较好。公司正稳妥推进曼巴公司二线建设，已取得一定进展。此外，公司加快推进“产品出海”带动“产能出海”战略，提高产品出海规模及拓宽市场范围，为产能出海积累经验。同时，在“一带一路”沿线及已签署合作备忘录的国家积极寻求投资机会。</p> <p>6. 贵公司2024年末提供业绩说明会视频回放。资本市场愈发重视信息透明度与沟通质量，业绩说明会不仅关系到投资者信息获取，也影响公司公众形象。视频直播及回放有助于提升信息传播的直观性与覆盖范围。请问贵公司2025年业绩说明会，是否考虑采用视频直播并提供会后回放？</p> <p>答：公司2025年度网上业绩说明会采用网络文字互动的方式。今后，将结合投资者的诉求及公司实际，丰富交流形式，在符合监管规则的前提下，通过多种渠道保持与投资者的有效沟通。</p> <p>三、风险提示</p> <p>本次业绩说明会若涉及对行业未来前景的预测、公司发展战略及经营规划等内容，均属于前瞻性陈述，不构成公司或管理层对行业、公司未来发展与经营业绩的承诺或保证。敬请广大投资者理性决策，注意投资风险。</p>
附件清单(如有)	
日期	2026年4月7日