

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 券商策略会 <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"/> 电话会议
活动时间	2023年4月24号-2023年4月28日
公司接待人员	副总裁、财务总监汪源，副总裁、董事会秘书、总法律顾问范丽婷，董事会办公室相关工作人员
参与单位名称及人员	人保资产、国盛证券、中泰证券、东证资管、博时基金、摩根基金（中国）、中海基金、浦银安盛基金、长信基金、永赢基金、工银安盛资管、百年保险资管、复胜资产、域秀资本、于翼资产、宁泉资产、上海亘曦、民生证券
主要内容	<p>一、介绍公司2023以来经营业绩、发展规划</p> <p>1. 2023年第一季度，公司统筹推进生产经营、科技创新、改革发展等各项工作，实现营业收入100.14亿元，同比增长0.63%；实现归母净利润6.17亿元，同比增长5.52%。报告期内，新签合同总额226.26亿元，同比增长103%；其中，境内合同额132.60亿元，同比增长130%；境外合同额93.66亿元,同比增长73%。截至2023年3月末，未完合同额为602.45亿元，为公司持续发展提供有力支撑。</p> <p>2. 过去三年，中材国际完成收购集团内外7家企业，分别是：中材矿山、南京凯盛、北京凯盛、安睿智达、智慧工业、博宇机电、合肥院，公司经营业绩显著提升，市场优势持续巩固，产业结构更加完整。</p> <p>3. 公司以“推动绿色智能，服务美好世界”为使命，以“材料工业世界一流服务商”为愿景，秉持“一核双驱，三业并举”顶层设计，致力于成为行业科技创新的引领者、绿色智能的推动者、全球发展的建设者。十四五末，力争实现工程、装备、服务三足鼎立、三位一体、协同发展业务格局。</p> <p>二、互动交流</p> <p>1. 近几年公司实施多次资产重组，先后完成水泥工程技术服务、装备、运维业务整合，请问中国建材对中材国际的定位是什么？</p> <p>答：中材国际在中国建材集团的定位是“三化”转型主力军、国际化发展先锋官、世界一流排头兵；在行业定位是科技创新的引领者、绿色智能的推动</p>

者、全球发展的建设者。今年是习总书记提出“一带一路”倡议十周年，更加坚定了我们这样一个定位。

在主业方面，公司的工作重点是服务全球存量产线的绿色低碳和数字化智能化改造升级，实现从增量到存量、从工程到服务的转型。国内要更好服务基础建材高端化、智能化、绿色化转型，国外要高质量服务“一带一路”。

在属地经营方面，坚持属地“一盘棋”，推进高水平对外开放。加快多元化发展和属地化轻资产经营，搭建属地化资源共享平台，加快建设5+10属地大利润平台。同时，与集团内建材企业加强合作、抱团出海，充分发挥中材国际20年在全球奋斗形成的人力资源优势、品牌优势、属地化经营优势，推动集团国际化战略落地，公司也从中受益。

2. 公司如何看待装备业务市场空间？公司装备业务设置了哪些发展目标？

答：目前，我国在运行的水泥熟料生产线约1600条，其中运转10年以上的线约为1400条；境外约有2400条水泥熟料生产线，其中非新型干法700条，其余1700条新型干法线中，20年以上生产线约1000条，老线技改市场的空间较大。此外，水泥备件全球市场规模预计每年有几百亿。

经过多年的发展，装备研发制造整体水平已经有了大幅度的提高，有些产品居于世界的顶尖水平。但是整体来讲，我们跟欧洲比还有一定的差距，主要体现在国外市场占有率不是太高，品牌的溢价相对比较低。相比水泥EPC业务市场份额，我们的水泥装备业务还有较大成长空间。

公司装备的定位“基于水泥、超越建材；立足国内、走向全球”。随着合肥院加入到中材国际，中材国际汇聚了水泥行业最顶尖的几个科研院所，两磨一烧装备、输送设备、破碎装备、环保装备等产品都具有较高的核心竞争力，拥有若干个工信部的“单项冠军”。我们以这样的装备作为基础，打造中国建材装备集团高端装备智造平台，按照“一个装备、一个主体”的原则，打造若干个专业装备隐形冠军；进一步提升装备的技术水平和制造水平；大力拓展国际市场和水泥外行业；持续完善内部协同机制，促使工程与装备齐头并进，共同发展，提升工程业务装备自给率。

3. 最近两年公司运维服务订单持续增长，公司将如何提升运维服务业务的市占率？

答：2022年，公司新签运维服务合同146.85亿元，同比增长66%；2023年1-3月，新签运维服务合同40.35亿元，同比增长15%。公司运维服务主要包含水泥生产线运维服务和矿山运维服务。

水泥生产线运维：公司将通过提升核心装备份额和数字化、智能化改造等方式，增加客户黏性，与水泥企业开展更全面的合作。境内主要通过装备拉动

维修、备品备件业务；境外机会主要集中在技术人员欠缺、专业化程度低的地区新建生产线上。2022年公司完成收购智慧工业，加快向运维服务商转型。

矿山运维：由于国家对矿山开采安全、环保方面的要求日益严格，大、中型矿山业主在缺乏相关专业技术和设备的情况下，倾向于雇佣经验丰富、专业能力突出的公司协助开展矿山开采服务。下一步中材矿山将进一步提升国内石灰石矿山运维的市场份额，拓展国内骨料矿项目，与中材国际协同出海，加大海外业务占比，提升市占率。

4. 公司数字智能业务取得了哪些进展？未来将重点推进哪些工作？

答：首先是组织架构，公司整合所属单位智能工厂力量，组建中材国际工业智能科技有限公司，打造中材国际统一的数字设计、智能装备、智慧建造、智能工厂、智慧矿山、智慧运维全产业链一体化数字生态系统。其次是发布标准，公司联合天山股份共同发布了编制发布智能工厂、智慧矿山建设指南及评价标准，填补水泥行业智能化数字化建设标准的空白。再次是服务客户，2022年公司完成水泥智能工厂项目27个，其中新建智能工厂5个，智能化升级改造工厂22个，建设的玉山南方等智能化项目，围绕新一代智能工厂数字化转型要求，以工厂级智能制造为基础，实施数字化转型区域化部署，在智能巡检、优化控制等应用场景打造最佳实践。

公司运用数字化、智能化工具为全产业链赋能。公司在数字设计、装备智能制造方面也取得了较好的成绩。数字设计能提升效率，并为后续的土建施工节省大量的时间和人力。公司以上饶中材为试点，打造全流程智能制造解决方案，实现生产设备的自动化和生产管理的数字化。

下一步，公司将推进研发攻关，尽快突破装备机理在线仿真，推出新一代智能工厂，并持续推进公司数字化、智能化业务优势资源整合，更好地打造中材国际统一的数字智能业务平台，为全行业数字智能升级改造服务。

5. 近两年公司应收账款余额有所增加，主要原因是什么？公司打算采取哪些应对措施？

答：公司应收账款规模增加的主要原因是2022年国内水泥市场行情回落，以及境外业主因外汇短缺等因素影响付款进度。

公司针对新增和存量应收账款压降均采取了一定措施。一是全级次加强对应收账款的闭环管理，从新客户尽调到合同签订、合同执行以及合同后评价进行全过程管理，从源头加强对客户的管控。二是公司按月汇报应收账款回款情况，并对所属企业进行专项跟踪。三是全级次建立应收账款清收机制，特别是对所属企业应收账款清欠的考核奖惩机制持续优化。

我们预计，如果汇率走稳，国内外应收账款的状况会有所改善。公司坚持追求“有利润的收入，有现金流的利润”，并将持续压降应收款项，力争经

	营活动净现金流与利润水平相匹配。
--	------------------