证券代码：000672 证券简称：上峰水泥

****

**甘肃上峰水泥股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2020-009

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 电话会议参会机构名称：国泰君安、兴业证券、国泰基金、圆信永丰基金、中信资管、中海基金、中英人寿、大成基金、人保资产、兴业资管、墩和资产、翰信资产、英大保险、盈峰资本、深圳悟空投资管理有限公司、上海高毅资产管理合伙企业、深圳民森投资有限公司、博时基金、红土创新基金管理有限公司、新疆前海联合基金管理有限公司、长城基金管理有限公司、嘉实基金管理有限公司、上海弘尚资产管理中心、华泰证券、国金证券、上海世诚投资管理有限公司、长江证券、上海人寿、长安基金、泰信基金、海富通基金、上海伴榕投资管理有限公司、天晟国际有限公司、UBS ASSET MANAGEMENT (HONG KONG) LIMITED、RAYS CAPITAL PARTNERS LIMITED、Golden Pine Asset Management Limited、浙江善渊投资管理有限公司、宁波幻方量化投资管理合伙企业、西藏源乘投资管理有限公司、重庆市金科投资控股（集团）有限责任公司、金建（深圳）投资管理中心（有限合伙）、浙商证券、华西证券、方正证券、东兴基金、中银基金管理有限公司、杭州昊晟投资管理有限公司、国海证券、武汉传奇投资、上海盘京投资管理中心、华夏基金、大成基金、兴全基金、南华基金、中国人保资产管理有限公司、源乘投资。 |
| 时间 | 2020年8月18日 |
| 地点 | 杭州市文二西路738号西溪乐谷创意产业园 |
| 上市公司参会接待人员姓名 | 副总经理兼董事会秘书 瞿辉 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 一、先简单介绍公司2020年上半年度经营情况及业绩驱动因素  2020年上半年业绩看来平淡，实际艰辛不易。在疫情和洪涝两大灾害及梅雨季影响下，公司面临前所未有的困难，物流中断、人员无法进厂、运行停滞等各种问题接连来袭，但公司团队们冷静应对，围绕主业，多轮驱动，稳中求进，战疫救灾与生产经营两手抓，核心效益与发展增长两不误，最终克服各种困难逆势中保持了业绩稳中有增，各发展项目符合规划进度陆续落地。公司上半年实现归属于上市公司股东的净利润10.1亿元，同比增长6.15%；基本每股收益1.26元，同比增长5%，上半年实现净资产收益率18.09%。  其它经营数据我就不一一介绍了，今天这里我主要想分享一下数据背后的动因，在如此困难条件下我们顶住了压力取得上半年业绩的几个内在驱动因素，而外在环境逐渐正常后这些因素也会在下半年及未来几年里让上峰凸显出独特的成长性。  第一个是主业规模较快增长，我们5年总规划目标是水泥熟料规模的倍增，目前按照我们的节奏已经在逐步落地，宁夏项目两条线技改后产效明显提升，对我们上半年产销量增长已起到重要作用，贵州项目将在今年9月底投产，广西项目预计会在明年9月投产，机会来了公司会及时抓住进一步提升主业规模。骨料等产能规模计划将从去年的300万吨增长到总目标3000万吨，这将是数倍级的增量，实际骨料业务今年上半年收入就已实现147%的增长。我们将充分利用储备的丰富资源来支撑我们规模竞争力的发展，目前我们只是中等规模，但具有较强的竞争力，中国水泥网连续两年排名综合竞争力我们位第三位，仅次于中国建材和海螺水泥，我们在混合所有制机制和体制上具备了高效+规范的独特基础，公司的布局也符合中国经济和基建发展政策导向，这些都使我们具备这种较大增幅的独特条件。规模增长将是我们业绩增长最主要的驱动因素。  第二个是新产业方面，从建材产业链延伸出去的水泥窑协同环保和智慧物流产业培育发展的速度也非常快，安徽铜陵三条主要的水泥窑协同处置项目主体工程建设已接近完成，其中固废污泥部门已进入试运行，18万吨危废处置线和垃圾处理预计9月底也可完成主体建设，宁夏的危废填埋场土建工程基本完成，与水泥窑协同处置项目等基本上也计划在9月底投入试运行，经过半年的试运行后，项目可逐渐进入达标达产状态，成为公司全新的业务板块。另外依托我们自身水运物流的大量需求，正在培育开发以互联网平台新业态为基础商业模式的智慧物流平台，目前还在前期过程中，速度可能会慢一点。但是环保板块的投运落实比较确定，这些都符合我们的战略节奏。  第三个是新经济投资方面，基于对主业的平衡补充，公司今年投入8个亿进行证券投资，主要选择业绩好低风险、股息率有较高回报的优质蓝筹公司，尤其我们对同行业的公司相对了解，对本行业的长期经验基础上，有节奏开展投资，今年上半年度这块就贡献了1.7亿元的收益，近期的较好上升趋势也进一步给公司带来了较好收益。对这一块公司将严控风险，阶段性会及时了结收益和回撤，但估值处于低周期标的出现的战略性机会公司会把握。公司投资团队也按照战略规划关注新经济的财务性投资机会，关注具备上市条件的新经济公司股权投资机会，这些相对稳健的投资在一定额度控制内的运营能给我们主业提供很好的补充和平衡，今年上半年就是很好的体现。。  第四个是成本效率方面，公司以四十多年的水泥专业管控经验仍集中专注于自身运营效率的提升，在成本管控和效率方面具备了较好的领先优势。比如我们去年十月份收购的工厂（宁夏基地），接手时熟料制造成本每吨大约170元左右，收购后我们经过技改和管理运营后到目前每吨已经降到120元左右，实现了大幅度成本优化，而且目前还有继续改善提升的空间。上半年我们在生产面临阶段停产，环保技改轮流检修等多种制约因素下，熟料端平均吨成本控制在140元以下，有的工厂熟料制造成本降低至90元以下，这些关键竞争力指标我们保持了行业的较好水平。另外在今年多种额外费用支出较多情形下三费占营收比仍低于8%。下半年随着各种外围制约因素消除，市场平稳，产销量提升，成本费用等将进一步优化。成本效率是我们在行业维持长期竞争力的核心本质。  第五个是产业链延伸方面，我们充分发挥资源的优势做一些产业链的延伸，今年在骨料、机制砂、矿粉方面都做了扩展。最主要是骨料，今年已经翻倍。我们在有条件有资源的地方都尽可能上量。今年上半年骨料营收增长147%，下半年还会有进一步增长。上半年骨料业务继续保持高毛利，达到82%，公司会继续注重扩张高毛利业务。  第六个是资本结构改善方面，随着经营现金流入和利润的增长，资本结构进一步优化。公司战略规划负债率控制在40%以下，半年度结束后已达目标；有息负债率控制在20%以下，上半年结束后有息负债已降至10%以下，公司长期风险安全可控，在适度的杠杆下和谨慎的现金流预算下，公司制定了每年约25亿至30亿资本开支计划，发展扩张能力极为稳定，同时ROE继续保持行业领先水平，上半年18%，近几年连续都是40%以上，2019年达到50%以上，良好的净资产收益率和资本结构也使公司进一步具备了持续发展的基础。  二、提问环节  1、最近熟料和水泥都有二轮提价，背后的驱动力是什么？公司现在的恢复情况？接下来有几轮上涨以及时间点？  答：市场格局更加成熟稳定，急跌急涨现象会相对少一点。首先，市场调节的方式比较多，第二，整体秩序有所改善。今年的提价节奏和对下半年整体需求的判断有关。需求端看华东在大基建和新基建配套需求带动下，大家普遍对下半年需求非常有信心，因为上半年有些刚性需求被各种各样的影响压制住。疫情、汛情影响非常大，很多工厂都因此停工停产，大家从市场价格、发货量和库存变化可以看出，局部区域或局部时段供给还是有一定缺口的；供给端看行业新增产能控制日益严格，减量的幅度其实也很大，环保、资源、市场都在悄然淘汰一批低效产能，产业集中度的提升和行业重组整合都有利于去产能的实际落地。安徽省今年10月1日开始要实施超低排放环保政策，目前该区域内所有水泥工厂基本都在轮流技改，我们铜陵和怀宁两个主要基地目前各有熟料生产线也在技改，要到9月初才能完成技改工作，环保对于供给压缩实际也较大。另外，资源角度，这几年因为涉及到各种保护区和新的保护生态政策，很多资源都被关闭、压缩，有些生产线因为没有矿山，将来必定不可持续。总体来看，供需关系和市场恢复，以及对下半年需求的信心恢复导致景气度上行，今年在8月初提前涨价，从目前的发货量来看，是比较理想的。目前我们怀宁基地运输道路仍然还受洪灾影响，所以发货量还没有恢复很好，但我们也在有序控制节奏，等这轮高温过去，预计在8月底、9月初库存下降时，市场价格预计会继续上行调整，具体多少不好判断，但下半年景气度是比较高的。  2、两轮提价后，外来熟料流入包括越南和东北，是否有明显增加？  答：部分企业有进口熟料，全市场总量比以往更加有序平稳，没有很大影响的增量变化。  3、从公司半年报总口径来看（731万吨销量），水泥熟料吨成本是173元，同比下降14元，贡献比较大的是哪个部分？  答：上半年成本下降影响比较大的因素是煤炭采购成本阶段性下降，但和生产线技改及管理等也有关。  4、通过公司半年报看，袋装水泥销售比较多是引起包装袋成本上升的主要原因，袋装销售较多可以理解为农村市场需求比较多，还是销售政策有新的变化？  答：产品结构没有大的变化，只是阶段性的原因，比如近期有些工厂运输物流道路被洪水淹没，大型散装车辆无法进入，临时只有小型车可以装袋装水泥进去，或者阶段性农村市场略有增长等造成短期袋装量比重产生变化，但总体我们销售政策和产品结构没有大的变化。  5、公司未来几年的产能目标，包括水泥和熟料，以及砂石骨料两类？相应的资本开支情况，是否考虑可转债等外部融资？  答：五年规划确定后，发展思路比较清晰。所以目前有时危机也是机遇，最后看谁能做好，能撑住，谁就可以进一步发展。但战略规划是目标，具体主业规模增长看机会，目前每年至少计划约25亿左右的资本开支投入主业增量发展上。目前主要是贵州项目和广西项目，安徽的水泥窑协同处置、危废项目和固废项目，以及宁夏的水泥窑的协同处置、油污泥环保填埋项目，今年资本开支较之前有明显增长，符合我们的战略规划。未来基本也保持相对稳健的资本开支节奏。  从目前我们的资金状况和负债结构来看，暂没有计划做大规模融资，具体看临时的资本开支实际执行情况和节奏。近几年的净现金流增长非常大，基本比较平衡。未来几年现金流预算比较谨慎稳健，可以应对资本开支。资金比较充裕，有息负债率目前还在下降。  6、公司环保业务和同行相比的竞争优势？  答：水泥窑处置危固废由于窑炉温度较高，协同效果好，投资最经济等特点本身就是极具优势的产业，另外一是环保项目本身审批时间长，对配套条件和环境条件评价要求严格，具有一定进入门槛；二是我们所在的区域有优势，中部是承接整个长三角工业产业梯度转移的核心位置，重工业的发展使项目具备较好市场条件；而宁夏基地位置更优，在陕甘宁三省交界处，周边重化工产业较多，油淤泥、煤化工、天然气化工等资源化工类企业非常集中，有利于拓展市场，公司也计划将宁夏环保基地打造成西北地区最具规模和技术优势的环保处置中心。所以从产业特性、区域位置、批复取得准入条件，具备水泥窑加工的基本条件等角度看，都是有一定的优势。  7、请问公司水泥的销售模式及产品市场区域分布？  答：公司水泥销售主要是通过经销商模式销售为主，少量部分通过直销模式，终端市场区域分布大约为基建项目占40%、房地产项目占30%、农村市场占30%。  8、请问公司贵州和广西项目进展？  答：公司贵州项目将在今年9月投入运行。广西项目去年12月底产能置换已经完成，目前正在开展项目前期其他各项手续完善工作，预计将在明年九月左右投产。  9、公司砂石骨料业务毛利率较高，这里是否有废石的因素，高毛利可持续吗？  答：骨料的高毛利率和我们的区域、产品结构有一定关系。目前华东地区可开发资源少，市场景气度高，需求量大，所以价格和毛利也更高。从长期来看，若公司骨料全国布局起来后，毛利率可能会下降，接近行业全国性企业的水平，包括水泥等其他产品也一样，宁夏等西北区域的产品价格低于华东。  10、请问宁夏基地目前是否都已达产？  答：目前宁夏基地两条熟料生产线都已技改完成达产。  11、公司今年上半年房地产收入增幅较大的原因？  答：今年年初有一批交房办完手续，确认收入造成的，同比增长显得比较快，因为去年基数比较低所以变动幅度大。但实际上总量还是比较低，房产占我们收入比例低于10%，比较小，房产业务目前项目较少，收入后续也会比较少。  12、请问公司未来在证券投资这块如何考虑？  答：证券投资这块对公司来说是辅助性业务，公司在严格控制风险的基础上投资，也是在整体估值相对较低时介入，估值偏高时公司会规避风险回撤。目前主要还是投资在以我们相对熟悉了解的风险较低的绩优企业为主。 |
| 附件清单  （如有） | 无 |
| 日期 | 2020年8月18日 |

注：若想了解更多公司资讯欢迎您关注“上峰水泥”微信公众平台（sfsn-000672）或公司网站（www.sfsn.cn）。电话：0571-56030516、56030515，欢迎您与我们互动交流，感谢您的关心与支持。谢谢！