

证券代码：000928

证券简称：中钢国际

中钢国际工程技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-39

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他（）
参与单位名称及人员姓名	单位/人员（签名） 在价值在线以网络远程方式参与公司 2023 年半年度业绩说明会的全体投资者。
时间	2023 年 8 月 29 日
地点	价值在线（www.ir-online.cn）
上市公司接待人员姓名	董事长陆鹏程 常务副总经理、总工程师化光林 副总经理、财务总监、董事会秘书袁陆生
投资者关系活动主要内容	主要交流内容附后。交流内容未涉及公司内幕信息。 业绩说明会全部内容可在价值在线 www.ir-online.cn 路演广场栏目中进行查阅。
附件清单	投资者关系活动记录（2023 年 8 月 29 日）

中钢国际工程技术股份有限公司
投资者关系活动记录
(2023年8月29日)

1. 袁总你好：公司二季报在人民币大幅贬值和钢材历史低位的时候，公司为什么业绩不及预期？

答:你好！感谢您的提问。上半年，公司全力应对国内钢铁行业需求下行，加大海外市场开拓，狠抓在手项目稳健执行，核心业务指标保持良好增长态势。营业收入 106.94 亿元，同比增长 39.90%；净利润 3.43 亿元，同比增长 29.39%；扣非净利润 2.93 亿元，同比增长 12.49%，投资收益主要为出售浙江制造基金的收益。工程总承包毛利率 7.44%，其中海外工程总承包毛利率 8.33%，同比增长 2.17%。

2. 陆董你好：年初你在宝武职代会说过今年要加强宝钢工程和国际的强强联合，不知有何进展？

答:中钢集团股权划转中国宝武已办理完成工商变更登记手续。后续进展公司将及时在指定媒体上披露，请您关注，谢谢！

3. 袁总你好：公司很久没有合同公告了，今年能否签约合同有所增长？

答:感谢您的提问。从公司已发布的二季度订单情况公告来看，上半年公司新签工程项目合同金额总计 93.74 亿元，同比降低 8.49%。其中国内项目合同额 38.93 亿元，同比下降 47.70%；国外项目合同额 54.81 亿元，同比增长 95.75%。在手合同量充足，未完工部分预期收入 314.75 亿元，保障了公司营业收入稳健增长。为应对国内钢铁行业市场需求下降，公司持续加大海外市场开拓力度，目前在手跟踪的海外订单较多，但海外项目所涉投资金额较大，加之当前地缘政治局势不稳定因素增多，业主的投资决策需要综合考虑宏观经济形势、市场等多种因素做出审慎决策，海外市场项目从跟踪谈判到签约的周期较长，因此公司海外新签合同额很难做到序时性的平滑增长。

4. 上半年国内外贸易情况如何？未来公司国内外市场如何布局？

答:公司贸易收入主要是从事备品备件国内外贸易形成的业务收入，2023 年上半年，公司国内外贸易收入 5.4 亿，同比增长 73.82%，占营收 5.05%。未来公

公司将加强国际形势研判，充分发挥竞争优势，巩固国际化领先地位；同时强化风险防范意识，聚焦核心业务和优质客户，稳固国内市场基础。

5. 销售费用同比增加 114.09%的原因是什么？

答：你好！感谢您的提问。销售费用同比增长主要是由于海外市场拓展费用增加所致。

6. 请领导介绍下 HyCROF 技术以及运用场景？目前运营于哪些项目？

答：在高炉低碳化方面，公司正在执行的中国宝武八一钢铁 HyCROF（富氢碳循环氧气高炉）2500m³ 高炉改造项目已完成了 80%工程量，预计 9 月底点火。按照项目预期目标，预计可实现同比高炉利用系数有所提升，固体燃料比降低 30%，碳排放强度整体下降 20%以上。目前 2500m³ 高炉低碳改造完成后将进行商业化推广，为我国长流程钢铁生产降碳提供切实可行、经济高效的解决方案。

7. 公司发布首份可持续发展报告后，是否已开展相关机构的 ESG 评级工作？

答：你好！感谢您的提问。公司高度重视可持续发展工作，将 ESG 管理理念融入公司治理和工程管理运营中，不断提升 ESG 管理水平和绩效表现。公司已于 2023 年 4 月 29 日发布《2022 年度可持续发展报告》，分享在 ESG 方面的行动举措、最新成果和相关业绩。公司正积极开展 ESG 评级工作，以第三方 ESG 评级的评估框架作为参考，不断完善 ESG 指标工具、制定提升策略，更进一步完善公司 ESG 与可持续发展工作。

8. 目前公司新签合同情况如何？预计“一带一路”市场有何亮点？

答：你好！从公司已发布的二季度订单情况公告来看，上半年公司新签工程项目合同金额总计 93.74 亿元，同比降低 8.49%。其中国内项目合同额 38.93 亿元，同比下降 47.70%；国外项目合同额 54.81 亿元，同比增长 95.75%。在手合同量充足，未完工部分预期收入 314.75 亿元，保障了公司营业收入稳健增长。公司目前正在执行阿尔及利亚、俄罗斯等大型海外项目。在此基础上，积极把握当前全球产业链重构机遇，借助在俄罗斯市场十余年项目执行积淀的经验与口碑，加大俄语区市场的开发力度；在“一带一路”沿线国家，特别是中东、北非地区市场，以及全球钢铁产能扩张区域——东南亚、印度等市场加大拓展力度。

9. 公司上半年经营业绩指标情况如何？

答:你好!感谢您的提问。上半年,公司全力应对国内钢铁行业需求下行,加大海外市场开拓,狠抓在手项目稳健执行,核心业务指标保持良好增长态势。营业收入106.94亿元,同比增长39.90%;净利润3.43亿元,同比增长29.39%;扣非净利润2.93亿元,同比增长12.49%,投资收益主要为出售浙江制造基金的收益。工程总承包毛利率7.44%,其中海外工程总承包毛利率8.33%,同比增长2.17%。

10. 袁总,公司现金流及回款情况如何?

答:你好!感谢您的提问。上半年,公司现金流净额同比提升45.23%,改善较为明显,主要原因有以下几点:一是持续加强应收账款的回款力度;二是加强海外项目的执行力度,提高运输能力保障,加快议付进程。公司应收账款风险总体可控。为应对今年国内钢铁行业需求下行,公司将应收账款回收作为年度重点工作,加大国内项目工程回款力度。并实施平衡积分卡和KPI考核,将应收账款和现金流指标作为年度考核的重要指标,加大重点项目回款的周报、月报动态监控管理。公司国内客户主要为大型钢铁企业,信用状况良好。

11. 在钢铁行业市场需求下行期,公司上半年经营性现金流同比大幅增加是什么原因?

答:你好!感谢您的提问。上半年,公司现金流净额同比提升45.23%。一是由于公司今年将应收账款回收作为年度重点工作,加大了国内项目工程回款力度。二是由于公司加大海外项目执行力度,加快议付进程,海外回款较好,对现金流贡献较大。

12. 从上半年来看,公司国内新签订单同比下降,国外订单同比提升,公司对此怎么看?

答:你好!受国内行业市场影响,2023年上半年,公司新签订单93.74亿元,国内订单38.93亿元,同比下降47.70%;国外订单54.81亿元,同比增长95.75%。国内方面,由于国内钢铁行业超净排放、产能置换政策释放的市场需求已进入尾声,加上国内钢铁产能下降,导致国内订单较同期降低。海外方面,在俄乌战争影响下,全球产业链重构,海外各国对产业链安全保障的需求增大;俄罗斯在西方制裁下调转方向“向东看”,加大了对中国技术工艺的需求,这些都对公司获取海外订单带来积极影响。公司依托海外良好的工程示范效应和品牌效

应，不断开拓海外“一带一路”市场，为业绩持续稳定增长奠定了基础。

13. 在毛利率总体下降的情况下，海外毛利率同比提升，有可能恢复到 2019 年以前的海外毛利率水平吗？人民币贬值对海外工程毛利率有何影响？

答：你好！感谢您的提问。上半年公司海外工程总承包毛利率 8.33%，同比增长 2.17%。但目前地缘政治格局仍不明朗，海外工程项目竞争激烈，可能对海外工程成本造成一定影响，因此，海外项目毛利率能否持续提升存在一定不确定性。总体上人民币贬值对公司是有利的，海外工程毛利率会有所提升。目前，公司俄语区合同基本采用人民币计价，非洲、中东、南美等地区项目合同采用美元或欧元计价，公司将研判汇率走势，在项目谈判和合同条款约束中加大汇率波动风险的保障。

14. 公司在海外，今年及未来几年，重点开拓哪些区域市场、哪些国家的项目？

答：你好。今年以来，公司以俄罗斯、沙特、马来西亚、印尼、巴西等中东、东南亚、南美市场为重点，加大“一带一路”项目拓展。

15. 2022 年公司 ROE 下降，2023 年至今有没有改善？

答：你好！感谢您的提问。公司 2022 年 ROE 下降主要是受新冠疫情影响，钢材等大宗原材料、用工费用上涨，以及海运费波动，工程成本增高所致。2023 年上半年公司抢抓行业企稳回升、钢企产能进一步释放的市场利好期，经营多项核心指标实现同比提升。营业收入 106.94 亿元，同比增长 39.90%；净利润 3.43 亿元，同比增长 29.39%。加权平均净资产收益率 5.13%，同比提升 0.92%。2023 年，在钢铁行业利润水平大幅下降的形势下，公司狠抓工程回款，加大现金流考核，以确保经营稳健发展。

16. 公司上半年计提信用减值约 7500 万元，面对钢铁行业需求不振，公司在应收账款回款方面有何举措？

答：公司应收账款风险总体可控。今年国内钢铁行业整体情况不乐观，多数企业处于亏损状态。公司国内客户主要为大型钢铁企业，信用状况良好。为做好风险应对，公司将应收账款回收作为年度重点工作，加大国内项目工程回款力度。并实施平衡积分卡和 KPI 考核，将应收账款和现金流指标作为年度考核的重要指标，加大重点项目回款的周报、月报动态监控管理。

17. 海外新签订单转化周期有规律吗？一般多长时间能转化为收入确认？

答：一般而言，国外项目执行周期 3-4 年，相比国内项目执行周期要长。上半年新签合同在当年转化为营业收入的可能性很小。从海外合同签订到收入确认期间，要做大量的前期工作，例如设备的采购、制造、交付、调试、验收、质保等；加之，项目执行要综合考虑所在国的环保、行业规范、劳务用工等因素，时间周期较国内项目长。

18. 今年是“一带一路”倡议提出十周年，公司在“一带一路”市场方面有何动作？

答：面对当前国内钢铁行业市场需求下行，公司把握当前全球产业链重构机遇，加大“一带一路”市场开拓，从已发布的上半年订单情况公告来看，上半年公司新签国外项目合同额 54.81 亿元，同比增长 95.75%。今年以来，公司积极推进在手执行的阿尔及利亚、俄罗斯等大型海外项目，借助在俄罗斯市场十余年项目执行积淀的经验与口碑，加大了俄语区市场的开发力度，并以沙特、马来西亚、印尼、巴西等中东、东南亚、南美市场为重点，加大“一带一路”项目跟踪谈判。

19. 请问公司目前最核心、最具应用前景的技术有哪些？利润率情况如何？

答：近年公司加快低碳冶金技术创新，构建了以高炉低碳化、带式焙烧机球团、高效长材轧制、直接还原铁、氢冶金、减污降碳协同增效、碳资产管理与咨询为核心的低碳冶金工程技术体系，形成了低碳冶金工程服务优势。在高炉低碳化方面，公司打通了富氢碳循环氧气高炉工艺全流程，HyCROF 工艺固体燃料消耗降低达 30%，实现碳减排超 21%。在带式球团方面，公司近 5 年承建项目累计达到约 5700 万吨球团产能，处于国内市场优势地位。在直接还原铁、氢冶金方面，公司在阿尔及利亚承建了 250 万吨世界最高单线产能的直接还原铁生产线，正在执行的湛江百万吨级氢基竖炉项目以“DRI+电炉”的技术路径降低碳排放。依托自主技术创新，公司不断打造“技术护城河”，以此提升业务利润率。

20. 公司可转债满足强赎条件，公司 9 月份是否有强赎转债的计划？

答：公司于 2023 年 3 月 10 日召开的第九届董事会第二十八次会议审议通过了《关于不提前赎回“中钢转债”的议案》，决定自 2023 年 3 月 10 日至 2023 年 9 月 9 日均不行使提前赎回权利。自 2023 年 9 月 11 日起重新计算，如“中钢转

债”再次触发有条件赎回条款，公司将及时召开董事会会议决定是否行使“中钢转债”的提前赎回权利。公司将及时进行相关信息披露，具体请以公司公告为准。

21. 大股东中钢集团股权划转中国宝武后，会对公司有怎样的影响？

答：此次中国宝武重组中钢集团，对公司加快推进国际化、绿色低碳、数字化战略落地具有重要意义。融入中国宝武，将助力公司提升技术研发能力，中国宝武作为国内领先的钢铁生产者，为公司低碳冶金技术研发提供了更大的工程实践平台。公司作为冶金工程技术服务商，以国际化经营和低碳冶金工程技术优势为中国宝武国际化战略、低碳战略落地提供业务协同。

22. 公司如何在分红率和降低资产负债率之间平衡？

答：公司始终秉持与投资者分享公司发展成果的理念，近三年公司分红率基本保持在 50%以上，在建筑行业内处于领先水平。目前公司资产负债率保持在 75%左右，处于合理区间，在行业内属于平均水平。公司将根据经营情况、市场形势和未来发展，以及现金流管理、资产优化配置等因素，动态做好分红和资产负债率管理。

23. 陆总您好，公司前几年中报都有分红，今年为什么不分红呢？

答：公司 2022 年度实施了高比例分红，故 2023 年中期未考虑进行分红。

24. 公司上半年工程订单情况如何？海外“一带一路”订单增速如何？

答：你好！感谢您的提问。从公司已披露的 2023 年第二季度工程业务经营情况简报来看，上半年，公司共计新签工程项目合同金额总计 93.74 亿元，其中国内项目合同金额 38.93 亿元；国外项目合同金额 54.81 亿元。截至报告期末，已执行未完工项目预计总收入 1,012.28 亿元，其中，未完工部分预期收入 314.75 亿元；已签订合同但尚未开工项目合同金额合计 137.64 亿元。公司在手合同充足，近年合同储备持续保持在约 400 亿元，为公司业绩稳健增长奠定坚实基础。上半年，公司“一带一路”市场稳步推进，海外营收 31.74 亿元，营收占比 29.68%，同比增长 101.53%；海外新签订单 54.81 亿元，占比 58.47%，海外新签订单同比增长 95.75%，弥补了国内钢铁行业市场需求下行的不利影响。

25. 陆总，公司从浙江产业投资项目回收 13.36 亿元，当时说投资收益不佳。公司未来发展潜力巨大，是否会考虑用部分这些资金回购公司股票，这样的投资收益应该更大吧？

答:感谢您的建议。

26. 下半年海外新签订单能否继续保持增长态势? 目前重点跟踪的是哪些区域市场?

答:为应对国内钢铁行业市场需求下降,公司持续加大海外市场开拓力度,目前在手跟踪的海外订单较多,但海外项目所涉投资金额较大,加之当前地缘政治局势不稳定因素增多,业主的投资决策需要综合考虑宏观经济形势、市场等多种因素做出审慎决策,海外市场项目从跟踪谈判到签约的周期较长,因此公司海外新签合同额很难做到序时性的平滑增长。今年以来,公司以俄罗斯、沙特、马来西亚、印尼、巴西等中东、东南亚、南美市场为重点,加大“一带一路”项目拓展。

27. 陆总,公司未来三年承诺净资产收益率在 12-12.5%-这是一个非常振奋人心的目标!用部分浙江项目的资金回购公司股份或者回购公司债券-应该会是个非常好的投资-公司是否可以考虑一下呢?谢谢!

答:公司将继续按照宝武的“超越自我、跑赢大盘、追求卓越、引领全球”的业绩指引目标,以实现公司制订的股票期权行权指标为动力,全力抓好当期经营。感谢您的建议和关注。

28. 2023 年上半年公司海外项目毛利率有所提升,未来还会进一步提升吗?

答:你好,感谢您的提问!上半年公司海外工程总承包毛利率 8.33%,同比增长 2.17%。但目前地缘政治格局仍不明朗,海外工程项目竞争激烈,可能对海外工程成本造成一定影响,因此,海外项目毛利率能否持续提升存在一定不确定性。

29. 宝武集团今年 5 月份与沙特签约在当地建设厚板钢厂,能否谈谈中钢国际在该项目中的参与情况? 是否有机会承接相关建设工程? 谢谢

答:目前宝钢股份已经与沙特阿美集团成立了合资公司,未来将建成年设计产能 250 万吨直接还原铁、150 万吨厚板的全流程钢铁制造基地,公司在相关领域也积累了成熟的业绩和技术实力。目前,宝武沙特项目相关招标尚未启动,公司将凭借丰富的海外项目执行经验,按照市场化原则参与宝武集团国际化项目的工程竞争。

30. 公司目前是否有 AI 方面的技术应用?

答:您好,公司正在建设中钢国际数字孪生平台,为公司 EPC 项目的全专业、全流程的业务赋能,实现建造过程的数字孪生;着力打造 Hycrof、氢基竖炉、高效电炉等低碳冶金数字化工厂底座,其中应用到了图像识别、自然语言处理和专家系统等 AI 技术。

31. 从目前公司前端市场的观察看,国内钢铁产业低碳化建设有加速的苗头吗?

答:绿色低碳转型是钢铁行业未来发展的趋势。基于我国以长流程钢铁生产为主流工艺的现状,实施高炉低碳化改造是目前钢铁行业降碳切实可行、经济高效的解决方案。公司当前执行的宝武八钢 2500m³Hycrof 高炉改造项目,为下一步富氢碳循环氧气高炉工艺大型高炉商业化运行奠定基础。从市场前端反馈看,越来越多的钢铁企业开始考虑建设类似八钢的全氧富氢碳循环高炉,低碳技术改造需求预期较前两年强烈。伴随未来钢铁行业纳入全国碳交易市场,相关低碳冶金项目将不断增多和走实。

32. 目前国内钢铁行业的形势与格局较之前有何变化?

答:今年以来,钢铁行业整体情况不乐观,多数企业处于亏损状态。上半年全国钢产量 5.36 亿吨,较去年同期有所上涨,预计全年粗钢产量走势前高后低。上半年,钢铁企业业绩普遍承压,固定资产投资较去年同比下降,市场需求放缓,整体处于能效提升和低碳转型的叠加期。

33. 陆总,我记得一季度说明会时您说 9 月份要带着八钢 2500m³ 成果参加莱比锡世界冶金博览会。请问八钢项目会在这之前完成吗? 谢谢

答:感谢您的关心,八一钢铁富氢高炉项目前期已取得 HyCROF 工艺固体燃料消耗降低 30%、碳减排超 21%的目标,目前正在 2500 立米的大型高炉上进行试验,预计十月建成投运,将为大、中型高炉低碳转型提供商业化示范。公司在 6 月参加了在德国杜塞尔多夫举办的四年一度的全球钢铁行业盛会 METEC,众多客户对于这项工艺技术保持了非常浓厚的兴趣和关注度,公司也做了专场推介。

34. 公司助力宝武“出海”做了哪些具体工作? 宝武沙特项目方面,公司今年是否会有项目落地?

答:你好!中钢国际积极发挥国际化经营优势能力,助力宝武国际化战略。凭借在低碳冶金工程技术领域积累的成熟业绩和技术实力,以及丰富的海外项目

执行经验，以沙特、马来西亚、印尼、巴西等中东、东南亚、南美市场为重点，助力宝武等国内钢铁企业“走出去”。目前，宝武沙特项目相关招标尚未启动，公司将秉承市场化原则参与宝武项目竞标。

35. 往届的带路国际合作峰会能直接或间接地给公司带来多少新签订单？对今年的第三届峰会带来的机遇有何展望？

答：在百年未有之大变局下的国际形势下，公司会把握好我国钢铁产业资本“走出去”的有利契机，大力拓展海外市场。借助在俄罗斯市场 10 余年项目执行积淀的经验与口碑，加大俄语区市场的开发力度，扩大市场份额；同时，加大“一带一路”沿线国家拓展力度，把握当前全球产业链重构机遇，开拓全球钢铁产能扩张区域——东南亚、北非、印度、中东等市场。

36. 海外客户方面，业务承接的流程能否介绍一下？通过洽谈协商还是招投标获取订单？

答：公司有专门的国际市场部，负责搜集海外项目信息，您说的两种方式我们都有参与。

37. 公司在维系海外客户关系上，是否有对应举措？

答：公司坚持依法依规经营，诚实守信，恪守商业道德和社会公德，用实际行动履行对合作伙伴的承诺、赢取客户的认可和信赖、建立稳定的合作关系。目前公司业务已遍布全球 40 多个国家，与 50 余个国家的知名企业建立了稳固的合作伙伴关系。