

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：2024-004

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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（请用文字说明）
参与单位名称及人员姓名	中国国际金融股份有限公司 姚旭东
时间	2024年04月02日
地点	公司总部办公楼
上市公司接待人员姓名	赖宏飞，陈雄威，宋文花
	<p>1、2023年年报中显示，公司水泥平均销售价格同比下降5.14%，而水泥平均销售成本同比下降16.41%，吨毛利率同比明显提升，请问公司是如何做到的？</p> <p>答：针对水泥行业形势变化，2023年公司调整了经营思路，一是加强了市场端管控和建设，实施了精准有效、务实管用营销策略，加大细化市场特别是农村市场的开拓力度，进一步提升了价格相对较高的袋装水泥的销售占比，挤占了一部分本地中小粉磨站的袋装水泥份额，进一步巩固公司市场份额并实现了水泥价格降幅更小；二是实施了更科学的煤炭采购策略，2023年公司煤炭采购价格同比下降25.12%，影响水泥成本约30元/吨；同时，其他原材料价格大部分亦有一定的下降，对成本下降也有积极的影响；三是公司继续精简机构和优化人员，建立和完善弹性薪酬体系，不断压降成本费用，</p>

<p>投资者关系 活动主要内容介绍</p>	<p>逐步出清低效产能和关停低质企业恒发建材和恒塔旋窑，助力公司瘦身强体，均使得水泥成本和公司运营费用不断下降。综合影响下，使得 2023 年公司水泥平均销售成本同比明显下降，远大于水泥销售价格下降，水泥主业盈利能力明显提升。</p> <p>2、请问公司对未来水泥行业可能纳入全国统一碳排放权交易市场怎样看？对公司有什么影响？</p> <p>答：水泥行业纳入全国统一碳排放权交易市场将为水泥行业提供一个更公平、透明的碳排放管理平台，同时，也意味着水泥企业将面临更为严格的碳排放限制和监管。为了降低碳排放量，企业需要加大在节能减排技术方面的投入，以改善生产过程中的碳排放情况，未来能够有效控制碳排放和实现绿色低碳生产的水泥企业将更具市场竞争力，相应的达不到要求的低效落后水泥产能将会逐步退出。</p> <p>公司对未来水泥行业纳入全国统一碳排放权交易市场还是很有信心的，公司将在总结过往碳排放管理有益经验基础上，继续通过技术改造升级、光伏发电、使用替代燃料等措施，实现生产工艺碳减排、生产能耗碳减排，从而实现绿色低碳转型。</p> <p>3、公司年报中披露的分红预案，分红比率高达 80%，请问公司是怎样考虑的，这样高的分红比率是否具有可持续性？</p> <p>答：2023 年利润分配预案现金分红比例创历史新高，主要原因：一是 2023 年公司未进行股份回购，主要是往年回购导致库存股数量还较多，2020-2022 年公司每年用于股份回购的金额均在 2 亿元以上，因此，2023 年公司选择通过提高分红比例的方式来增强对股东的回报；二是最近一年公司股票价格低位徘徊，中小投资者要求提高分红比例的诉求较强烈；三是积极响应《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红》等监管文件精神；四是经过多年的发展和积累，公司资金储备较充裕，足以应对公司正常运营</p>
---------------------------	---

和发展，同时持有较多现金亦面临利率不断下行导致财务收益不断下降的情形，这使得公司具备提高现金分红比例的条件。综上，为进一步提升投资者的获得感，增强投资者对公司的信心，公司提高了 2023 年度分红比例，希望通过提高分红比例来增强投资者回报。事实上公司一直重视投资者回报工作，过往几年公司年度现金分红一直保持较高比例，基本在 60%左右。

未来，公司将综合考量，继续实施持续稳定的、可预期的现金分红政策，进一步增强投资者回报，让投资者共同分享公司经营成果，不断提高公司的投资价值。

4、请问公司的水泥熟料生产线能耗在行业内处于怎样的水平？

答：根据《高耗能行业重点领域能效标杆水平和基准水平（2021 年版）》，水泥熟料能效标杆水平为 100 千克标准煤/吨，基准水平为 117 千克标准煤/吨。多年来，公司一直非常重视水泥熟料生产线的能耗管理，公司 2 条万吨线已达到能效标杆水平，5 条 5000 吨生产线达到能效基准水平。公司计划通过技术改造和使用替代燃料等措施尽早使 5000t/d 熟料生产线能效达到标杆水平。

5、我们观察到一些行业龙头销售策略有一些变化，请问公司的销售区域覆盖范围有哪些，未来销售策略有什么调整吗？

答：水泥销售主要以广东梅州、惠州龙门和福建武平三大生产基地为核心通过公路运输辐射到粤东和深圳、东莞、惠州、福建龙岩、江西赣州等地区。

未来，公司将充分发挥公司深耕粤东 50 年积累形成的品牌、质量、管理等优势，稳定基本盘，努力拓宽市场区域，积极拓展细分市场，抢夺政府重点工程项目，巩固扩展农村市场份额，实现塔牌市场扩容提质，在巩固既有市场份额的基础上实现企业价值最大化。

	<p>6、公司有兼并重组的计划吗？</p> <p>答：公司坚持致力于做强做精水泥主业，不断巩固公司区域水泥龙头企业优势地位。近几年水泥需求不断下降，行业效益不断下滑，但从相关数据来看，水泥企业并购重组案例数量不多，行业并购重组尚不活跃。未来，公司不排除通过收购兼并进一步做大做强水泥主业规模，我们重点考虑并购标的所处市场供求情况、资源禀赋条件、交易价格、协同效应等因素，公司将综合权衡考虑，具体以公司发布的公告为准。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024年4月2日</p>