

证券代码：003001

证券简称：中岩大地

北京中岩大地科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-003

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	国盛证券 杨义韬、尹乐川、李枫婷；东方财富 王翩翩；华泰柏瑞基金 李春；牧鑫资产 汪晨曦；财通证券 毕春晖；华西证券 杨伟、戚舒扬、王丽丽、金兵；博时基金 付伟、姚爽；国寿安保基金 撒伟旭；歌汝私募基金 石浩；银华基金 王翔；中信证券 周光裕、李家明；华金证券 周涛；东北证券 濮阳、孙思进、陶昕媛；肇万资产 崔磊；广发证券 耿鹏智、乔钢、尉凯旋、逸昕；GSV资本 赵宇；长江证券 张智杰；南京天奥投资 巩来华；风炎私募 徐余颢；瑞民私募 龙红捷；慧财投资管理 骆红玉；君成私募 李任翹；天戈投资 章轶；贝溢投资 黄颖峰；亚信安全 王震；地泽投资 杨丽萍；富达投资 刘鹏；金华市驻深招商 裴延龙；海南泰昇 李伟驰；恒邦兆丰 劳志立；粤佛私募 曹志平；东吴证券 杨晓曦；金光紫金 李润泽、王子英；耕霖投资 张林晚；国信证券 朱家琪；晶澳科技 邓承斯、刘扬；前海合智基金 孙宗胜；伟星创投 罗莉莎；鸿运私募 蒋睿；中再资产 王道远；煜德投资 王秀平；申银万国证券 郝子禹；融通基金 赵逸翔；辰禾投资 吴超；新华基金 王永明；东兴证券 王健辉；上海常瑜私募 卢伟；民生证券 李阳、赵铭；开源证券任浪、张越、刘逍遥；天风证券 蹇青青；国泰君安 于

	歆、刘思悦；华安证券 李元晨
时间	2024年09月06日 15:00-16:30
地点	价值在线 (https://www.ir-online.cn/) 网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 王立建 董事会秘书 刘艳 证券事务代表 牛朋飞
投资者关系活动主要内容介绍	<p>管理层介绍：</p> <p>1、上半年经营情况</p> <p>2024年上半年，公司营业收入40,911.85万元，同比下降10.66%；归母净利润2,020.38万元，同比增加250.27%；扣非净利润2,043.13万元，同比增加298.96%；基本每股收益0.16元/股，同比增加220%。</p> <p>公司正处于更换赛道的过程中，虽然规模与去年同期相比未见增长，但业务质量显著提升。归母净利润和扣非归母净利润的同比增长超过200%，充分体现了公司转型升级的成效。上半年毛利率为21.34%，较去年同期增长5.25个百分点。收入结构优化，地产收入占比从去年的60%降至30%，新签合同额中地产占比下降至23%。上半年国家战略项目的逐步落地为公司带来了稳定的收入来源，核电、水利水电、港口、跨海跨江大桥等领域的收入占比约为40%，材料销售占比19%，其他占比11%。关键项目盈利能力提升，通过使用公司的核心技术+核心材料，关键项目毛利率达到30%左右，使整体毛利率相较于去年同期提高了5个百分点。公司实施降本增效措施，根据业务情况优化人员结构和提高工作效率以及控制费用开支等措施去脂增肌，实现了四项费用的同比下降28%。</p> <p>2、公司战略发展方向</p> <p>公司实施“121战略”，即一个中心、两个支撑、一个拓展。这一战略的核心是岩土工程服务，包括研发、咨询设计和施工。公司坚持以核心技术+核心材料为国家战略服务的发展方向，这些国家战略项目包括核电、水利水电、港口、跨江跨海桥隧等国家重点基础设施项目，项目特点包括门槛较高、规模巨大、资金充裕、封闭性较强。</p> <p>为了支撑岩土工程服务，公司有两个重要的支撑点：智能装备和特种材料。这些技术和材料被视为公司业务发展的基础工具，就像“卖水和铲子”一样。目前，公司首先将这些技术和材料应用于自身业务，为国家战略项目提供服务。在完成这一步之后，公司的第二步计划是沿着智能装备和特种材料这两个方向发力，将这些技术和材料推广给国内外的同行。</p> <p>公司还将业务拓展到国际化领域。公司将积极响应国家“一带一路”倡议，加大海外布局，积极参与“一带一路”建设。基于目前业务的特点，公司首先将自己的核心技术和材料应用于国家战略项目，证明其价值之后，再逐渐有节奏地进入海外市场。目前，公司初步确定的方向是东南亚市场，包括越</p>

南、马来西亚、新加坡等市场，以及中东市场，公司将着重开拓这两个市场。

问答环节：

1、首先请教下核电业务。我们看到，公司在过往的投资者交流中提到我国用于核电领域的岩土工程市场规模有150亿元/年。想请教一下，这个市场是以前一直有这么大的规模，还是因为行业的一些发展和变化带来了近期快速增长，催生核电岩土工程市场快速增长背后的原因是什么？核电主要会用到哪一些具体的岩土工程的技术？我们在其中能实现率先卡位的一个竞争力是什么？

答：从福岛核电站事故后，核电每年审批量减少，但从去年开始，未来每年大概率会在10个机组左右，一直持续10年以上，核电建设市场将增加四五倍。此外，过往核电站建在海边基岩上，对岩土工程要求不高，但现在核电站有一部分场地建在海泥里面，要求更高，同样两个机组的岩土工程体量会大幅增加，可能增加5倍以上，整体岩土工程体量将有几十倍的变化。据测算，未来核电建设中岩土工程市场规模每年大概在150亿左右。

核电站里面新的这种厂址环境下，几乎很多的岩土工程的技术都会得到应用，包括桩基、地基处理、基坑支护、陆域形成等，基本上都会有。我们的竞争力体现在几个方面：第一，因为我们不是单纯的施工单位，而是研发、咨询、设计、施工和材料，提供一揽子解决方案的公司。从岩土专项领域角度讲，公司定位还是比较高，这种情况下我们就会有比较大的机会，为巨无霸的业主做全方位的服务，包括研发、咨询设计、施工、监测检测，甚至包括标准的制定。第二，公司具有一定的品牌和行业地位。第三，公司拥有核心技术，特别是获得国家技术发明二等奖的技术，在核电岩土领域具有广泛的应用场景和高价值。这些技术为公司提供了在具体项目中的竞争优势，使得公司能够为业主解决实际问题。

2、看到公司把水利水电作为转型的三大方向之一重点发展。请教一下水利水电领域主要会用到哪些岩土工程技术，其中有哪些是我们有相对独家优势的技术。

答：水利水电是一个比较大的行业，地基处理、桩基、边坡防护、防水止水、材料和信息化等技术都是大量在水利水电领域应用。我们相对比较核心的优势，第一是智能感知超级旋喷（SJT），即在世界最大跨径桥梁张靖皋长江大桥中成功应用的技术，未来可能会有一定的应用前景。第二，固化剂材料方面，比如防冲刷、止水防渗、冻室超前支护、山体注浆和裂隙注浆等领域可能会有一定优势。此外，我们擅长将科研成果落地，不断为业主创造价值，提高我们的壁垒。

3、公司以前主要从事地产行业较多，现在主要切换到核电、水利水电这些行业。我们区别于其他竞争对手的核心优势主要体现在哪些方面？如果公司在技术上有优势，那么先进性能否长期持续？

答：公司面对从地产行业向核电、水利水电等领域的转型过程中，公司的核心优势主要体现在以下几个方面：1）、上市

公司背景带来的品牌溢价，高学历、专业化的研发团队具有技术研究和转化能力。2）、公司十几年持续研发，已落地在多个重大项目应用的核心技术和核心材料，如：我们获得国奖技术里面的三个技术（高速高压搅喷复合桩、智能感知超级旋喷技术、岩土固化剂材料）在这里会有很好的应用前景，还有数字孪生、地基处理、数值计算分析等，这些技术具有一定的壁垒和门槛，为公司提供了竞争优势。3）、公司对岩土工程领域有着深刻的理解和研究，编制多本规范、教材和编著，能够处理复杂的岩土工程问题，并在咨询设计、研究领域具有较高的话语权。

关于技术先进性的保持，公司通过联合研发材料和装备设置双重壁垒，这样的策略使得竞争对手难以模仿或突破，并通过持续的研究和创新，能够根据业主需求不断进行技术创新和优化，逐步扩大自身的“护城河”。

4、公司固化剂目前的产销状况，是全部自用还是有部分外销？是否考虑扩大外销的规模抢占市场份额？

答：公司在外销策略上进行了思路调整，决定在未来两年内聚焦于“挖金子”这一核心任务，即将公司材料主要应用于自身的重特大项目上。这一策略的调整基于对团队能力和精力有限性的认识，认为全面开花难以实现事事完美。通过在重大项目中应用并检验材料性能，公司旨在树立品牌形象，并确保内部项目成功的基础上，逐步开展外销业务，以此实现有序的市场扩张和品牌国际化。

5、请问公司中报应收账款的大致结构是怎样的？正常按账龄计提对利润的影响？

答：2024年半年度，公司的应收账款结构中，地产占60%、其他占40%，涉及地产客户主要是华润或中建等。我们本期正常按照账龄计提坏账准备约1400万元，减少本期利润1400万元。

6、不同行业的项目，利润率和付款条件的差异？公司从房建业务转向清洁能源、港口等业务，对毛利率、现金流等指标产生哪些影响？

答：从细分赛道或行业的影响来看，转型后国家战略领域的行业非常优质。在现金流方面，我们原来从事地产领域，每个月可能达到当月产值的60%-70%，而我们在最新方向上能够达到80%-90%，且项目节点守时。这些行业的特点在于它们处于初始景气赛道，且背后的金主或业主多为国家或资金雄厚的机构，这为公司的业务发展提供了强有力的支持。

行业优质并不等同于公司自动获得优质业绩，公司依托自身的核心技术和材料，专注于擅长的领域，为业主提供更大价值的服务，从而实现技术溢价。在新方向上，公司已经实现了10个点以上的毛利率提升。

7、关于新材料业务岩土固化剂的优势，在项目上业主会主动要求使用新材料还是我们根据项目最终承载力的要求进行使用？

答：公司始终坚持以客户需求为导向，我们称之为“悦人达己”，深入了解客户的需求并满足。在不同的领域，业主的需求确实存在差异，有些项目可能对承载力要求较高，而有些

	<p>项目则可能对工期有紧迫的要求。公司采取定制化的服务策略，根据业主的具体需求来制定解决方案。或者业主已经有了初步的方案，公司会基于其需求对现有方案进行评估，提出更优的替代方案或对其进行深化发展。</p> <p>8、关于公司出海业务的进展情况，未来的长期规划？</p> <p>答：公司目前围绕东南亚市场和中东市场布局，始终坚持使用自身的核心技术和材料，以及优势资源进行创新，以保持技术领先和市场竞争力。公司在海外市场的拓展上，将保持自己的节奏，不给自己设定硬性目标，而是根据市场机会和公司能力逐步推进，确保每一步都稳健有力。</p> <p>9、核电业务的进展节奏，收入确定时间以及明年收入占比展望</p> <p>核电项目作为项目制，其推进是一个逐步的过程，随着项目的逐步推进会陆陆续续开始。公司参与的金七门核电项目包括咨询、勘察设计和施工，根据现场情况会分几个标段进行，目前还有一些环节没有开始招标，这些标段将陆续展开。</p> <p>在收入确认方面，核电项目通常按月计量，收入将根据项目进度逐步确认。对于具体项目的收入确认时间表，公司可能无法给出明确的承诺，但公司对核电项目的未来表现持乐观态度。公司对核电项目的前景充满信心，期待明年无论是在占比、规模，都能有显著的增长，并且对项目的质量也有较高的期待。</p> <p>10、公司一向注重自己的核心技术，从而保障业绩发展，但上半年研发费用率大幅下滑，请问如何理解呢？</p> <p>答：公司经过十几年的积累和努力，在岩土工程领域取得了显著的成果，成功地将核心技术和材料应用于多个国家重点工程。随着这些技术的成熟和应用，公司的研发重点将从高强度的基础研究转向市场推广和项目实施，确保核心技术和材料能够在实际项目中发挥最大价值。</p> <p>同时，公司也在积极进行新的研发立项，以应对不断变化的市场需求和新的工程场景。虽然目前还处于前期阶段，尚未进入高投入期，但公司对研发的重视不会减少，反而会继续加强。公司将持续投资于研发，以保持技术领先和市场竞争力，并为未来的业务增长奠定基础。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	
<p>日期</p>	<p>2024年09月06日</p>