

中建西部建设股份有限公司投资者关系活动记录表

证券代码：002302 证券简称：西部建设 编号：2025-03

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_____
参与单位名称及人员姓名	投资者登陆“中国证券报中证网” https://www.cs.com.cn/roadshow/
时间	2025 年 4 月 15 日 15:00-16:00
地点	网络远程
上市公司接待人员姓名	董事长：章维成 董事、总经理：白建军 董事、财务总监、首席合规官、总法律顾问：邵举洋 独立董事：廖中新 董事会秘书：韩春珉
投资者关系活动主要内容介绍	1.公司获得的科技成果如何转化为实际生产力和经济效益？ 您好，感谢对公司的关注。公司积极开展成果转化应用，聚焦高附加值产品的开发、推广与创效工作。现已开发并成功应用了数十种特种混凝土产品，有关技术已经延伸到核电、风电、水利、桥梁、铁路、公路、机场、码头等细分领域，为公司高质量发展提供了重要支撑。谢谢！ 2.公司在核电风电领域技术优势体现在哪些方面，未来有何项目拓展计划？ 您好，感谢对公司的关注。目前，公司多项技术达国际先进及以上水平，在核电领域创下在全球同类型机组核岛 FCD 最短纪录，在风电领域完成全球首发双机头风电海洋漂浮基础结构。未来，公司将持续强化创新引领，加快科技成果转化，进一步塑强混凝土业务优势，

	并拓宽核电、风电等新业务领域应用场景和市场规模，加快培育和发展新质生产力。谢谢！ 3.关于建筑工程市场的整体下行，未来混凝土行业的发展前景预测如何，是否考虑过转型？ 您好，感谢对公司的关注。尽管建筑工程市场下行，但混凝土行业仍具发展前景。在政策推动下，基础设施建设、城市更新及“一带一路”海外市场将持续释放需求，行业的技术革新也将带来更多新的发展机遇。面对行业结构性调整压力，公司正以积极推动转型实现破局。一是绿色化转型，公司将持续致力于降低生产过程中的碳排放，提高资源利用率；二是数字化转型，公司持续推进智慧工厂、数字化管控、产业互联网建设，加快打通产业链价值链；三是多元化转型，公司将持续加大科技创新投入，积极培育战新产业，提升非砼业务占比，打造企业“第二增长曲线”。谢谢！ 4.公司凭借“预拌混凝土”入选国家级制造业单项冠军企业，这对公司的品牌建设和市场竞争力提升有哪些作用？ 您好，感谢对公司的关注。公司获得该项荣誉帮助公司持续提升品牌知名度，有效增强客户、合作伙伴对公司品牌的信任度，强化了公司“大砼”文化内涵。这项荣誉也体现了公司的科技研发和技术实力，使公司在市场竞争中更具优势，尤其在高端项目和大型工程中，有利于获得客户的认可和选择，从而进一步扩大市场份额。谢谢！ 5.2025 年是否有回购股票计划，以维稳连续 8 年的下跌趋势来恢复市场信心，去年市场也存在国央企退市现象，如果出现连续亏损是否有上市退市风险？ 您好，感谢对公司的关注。公司持续加强市值管理，把高质量发展作为基础，为股东创造持续性效益，开展现金分红，加强信息披露和投资者关系管理，着力提升公司投资价值。公司股价受到经济周期、行业发展、投资者风险偏好等因素的影响，存在一定波动，后期公司将持续提升公司经营质量，努力推动企业价值与市场价值的动态平衡及可持续提升。关于回购事宜，公司将结合市场情况和公司实际慎重
--	--

	考虑，作出有利于股东权益、有利于公司发展的决策。后续如涉及相关业务，公司将依法依规履行信息披露义务。公司业绩出现波动主要是受市场下行影响，公司目前生产经营一切正常，不存在触及《深圳证券交易所股票上市规则》规定的退市风险警示的情形。谢谢！ 6.公司在广东、海南等地区实现业务增长，部分区域营收同比下降，针对不同区域市场的表现差异，后续有何针对性的发展计划？ 您好，感谢对公司的关注。公司在不同区域市场呈现出不同的发展态势，主要是受到各地经济发展状况、基础设施建设规划、房地产市场行情以及市场竞争格局等多种因素的综合影响。在增长势头较好的区域，公司将巩固发展优势，进一步提高市场份额，加强与当地重点客户、大型企业的合作关系，深度参与重大项目建设，确保业务的稳定增长。在经营情况下滑的区域，公司将深入市场调研，全面了解市场需求变化，优化客户结构，加强成本控制，通过技术创新和管理创新，提高市场竞争力。公司将密切关注各区域市场的动态变化，及时调整发展策略，以实现公司业务的整体稳定增长和可持续发展。谢谢！ 7.请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？ 您好，感谢对公司的关注。公司将紧紧依靠创新这一核心动力，从体系端、源头端、过程端、质量端、风险端，加强应收账款系统性治理；深化客户关系管理，持续优化任务结构，提升市场营销质量；深入区域市场研究，不断完善投资布局，在推动各区域发展过程中，取得更高质量的经营成效；坚持“走出去”战略定力，完善海外管理体系，增强海外发展能力，提升海外经营质量；培育发展战略性新兴产业，加快数字化转型，探索智慧工厂建设，坚持科技创新引领，推动绿色低碳发展，培育更多新质生产力，着力打造“第二增长曲线”。提高厂站利润创造水平，深入推进扭亏治理，加大供应链建设力度，确保在竞争激烈的市场中保持领先地位。谢谢！ 8.2025 年对于大量应收账款回收有什么有利措施，会有更多的坏账导致企业继续亏损吗？
--	--

	您好，感谢对公司的关注。公司主要客户为建筑施工企业，其中大部分为央企、地方国企等履约能力较强的企业，应收账款信用风险较低。未来随着公司业务规模扩大，应收账款可能进一步增加，部分客户可能因政策调控或经营不善导致资金紧张，进而影响公司账款回收。公司将深化应收账款治理，持续完善客户信用管理，加强合同治理，提升签约质量。同时，开展应收账款专项行动，结合短期举措与长期机制，强化过程清收，重点推动疑难项目的化解，加大法务清欠力度，确保账款回收效率。谢谢！ 9.年报中提到行业整体呈现量价齐跌趋势，未来有什么价格调控策略？ 您好，感谢对公司的关注。公司建立了价格传导机制，随着原材料价格波动，混凝土销售单价也将进行相应调整。受区域性差异影响，不同区域的原材料价格涨幅不同，混凝土单价调整幅度也不同。谢谢！ 10.公司海外业务增长较快，未来会如何布局海外市场？ 您好，感谢对公司的关注。2024 年公司海外区域混凝土产量、营业收入、利润总额同比大幅增长，成功进驻巴布亚新几内亚。未来公司将积极深入开发基础较好的国别市场，持续开拓新的国别市场，研究推进本土化经营，加强人才引进和培养，提高资金、营销等管理效率，强化出海能力，集成引导海外业务和资源，构建海外发展新格局。谢谢！ 11.今年对于市值管理方面准备进行哪些工作？ 您好，感谢对公司的关注。今年公司将致力于提升公司价值创造水平，提高价值经营能力，积极响应国资委和证监会关于市值管理的政策指引，通过切实可行的战略规划及经营策略，推动公司稳健运营与持续发展。同时，公司还将加强 4R 管理，做好信息披露工作，有效向市场传递公司内在价值。谢谢！ 12.为什么 24 年的业绩会出现大量亏损？ 您好，感谢对公司的关注。2024 年国内混凝土市场受房地产开发投资增速下行、房屋新开工面积大幅下降及基础设施投资增速放缓等
--	--

	因素影响，需求继续大幅下行，行业整体呈现量价齐跌趋势，企业利润空间持续收缩。根据中国混凝土与水泥制品协会数据，2024 年商品混凝土累计产量同比下降 10.1%，利润总额同比下降 35.84%。公司经营情况与行业发展趋势基本一致。面对激烈的市场竞争和下行压力，公司将积极应对，着力推动高质量发展。谢谢！ 13.公司 2025 年二月六号的增发融资计划理由上写是为了还银行欠债和补充流动资金，现在公司账面资金出现枯竭了吗，且最后终止增发的原因是什么？ 您好，感谢对公司的关注。公司目前经营正常，根据最新年报披露数据，截至 2024 年 12 月 31 日，公司账面货币资金余额为 34.88 亿元，账面资金情况良好。公司于 2025 年 2 月公告并披露，前次增发终止的原因主要是由于发行时机等多方面原因，公司未能在批复的有效期内实施本次向特定对象发行股票事宜，该增发批复到期自动失效。谢谢！ 14.在混凝土主业方面，公司如何规划未来发展？ 您好，感谢对公司的关注。公司将加大国家重大战略区域开拓布局力度，快速形成产出贡献，提高市占率和市场首位度，实现“规模”“效益”双提升。业务重点为：坚持战略引领，集中优势资源，加强布局京津冀、长三角、粤港澳大湾区、成渝双城、长江经济带等国家重大战略区域，稳健布局海外优质市场，抢抓国家重大基础设施项目，提高投资布局质量。同时，坚定市场主体地位，构建一流的客户服务和价值创造能力，加强商务管理和成本管控，推进精益化管理体系和管理能力，系统性提升市场竞争力。此外，创新商业模式，推进数字化转型，促进新技术新工艺与预拌混凝土运营融合发展，优化提升供应链、产业链、生态链、价值链。推进科技创新，加大产业技术研究，加强科技成果转化，提高科技的产出贡献，促进科技与产业经营融合发展。推进管理创新，加快智慧工厂建设，以信息化重塑管理流程，推进内部机制体制变革，激发企业发展活力。谢谢！ 15.公司原材料采购成本情况如何？
--	--

	您好，感谢对公司的关注。公司预拌混凝土生产的主要原材料和能源包括水泥、砂石和电力。2024 年，受市场行情影响，主要原材料采购价格整体下降。公司通过物资集中采购、市场行情动态跟踪等措施，确保原材料供应稳定，有效控制生产成本。谢谢！ 16.公司产业互联网业务发展如何？ 您好，感谢对公司的关注。公司持续推进砼智（智慧工厂）、砼翼（数字化管控）、砼联（产业互联网）三大系列产品，“混凝土预拌厂智慧工厂物联网解决方案与应用”入选工业和信息化部 2024 年物联网赋能行业发展典型案例，砼联平台全年交易额超 190 亿元，用户突破 14 万，四大业务领域平台产品和服务均实现外部市场突破。未来公司将持续迭代升级混凝土产业链“砼联网”平台，有序推进生产、交易、供应链、金融、服务等各环节产品和服务功能开发。推进实体化运营，整合资源，加快推进相关产品和功能运作。统筹线上线下精准对接，融合发展，创新业务模式，打通产业链价值链。创新商业模式，推进数字产业化，将金融等业务与数字经济融合发展。谢谢！ 17.请问贵公司本期财务报告中，业绩表现如何？ 您好，感谢对公司的关注。2024 年，公司新签合同额 560.81 亿元，实现营业收入 203.47 亿元，归属于上市公司股东的净利润-2.63 亿元。谢谢！ 18.公司目前产能情况如何？ 您好，感谢对公司的关注。公司具备预拌混凝土设计产能 11,939 万立方米。2024 年，公司在建新增预拌混凝土产能投资项目 5 个，预计投产后将新增产能 470 万立方米。谢谢！
附件清单(如有)	/
日期	2025 年 4 月 15 日