

证

唐山冀东装备工程股份有限公司
2023 年度业绩说明会投资者活动记录表

代

投资者关系活动类别	证券简称：冀东装备 <input type="checkbox"/> 分析师会议：2024-01 <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"/> 电话会议 <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	冀东 年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	
地点	深圳证券交易所“互动易平台” http://irm.cninfo.com.cn “云访谈”栏目
公司接待人员姓名	主持人：冀东装备 董事长：焦留军 董事会秘书：刘福生 财务总监：陈峰 独立董事：傅万堂 独立董事：张俊民
投资者关系活动主要内容介绍	1.鉴于环保政策对行业的影响日益增大，冀东装备如何调整战略以适应新的环保法规和市场需求？ 答：感谢您的提问。在当前激烈的行业竞争中，冀东装备正通过不断的技术创新和市场拓展来巩固和提升自身的市场地位。我们将继续加强品牌建设，提升产品品质和服务水平，以增强客户忠诚度。同时，我们也在密切关注行业发展趋势，以便及时调整战略，保持竞争优势。 2.公司前五大客户营收占总营收接近九成，其中金隅集团及子公司营收超过

八成，请问公司未来在新客户拓展的规划？

答：公司将强化市场营销基础管理，整体推进营销推广与市场信息捕集，以各销售区域为基础，完善公司统一的市场营销网络的框架，服务各企业区域内市场业务推广与需求信息获取。完善重点项目统一营销机制，通过“营销+技术”协同推进项目开发，全力开发大客户，抢抓大项目、大订单。

3.公司对于股东回报政策有何考虑，未来是否有可能进行现金分红或股本扩张？

答：由于历史原因，公司累计未分配利润仍为负值，不具备现金分红的能力。公司将努力提升盈利水平，尽快恢复分红能力。

4.公司在投资者关系管理方面有哪些计划，以增强投资者信心和提升公司透明度？

答：感谢您的提问。我们计划通过定期举办投资者说明会、专人接听投资者电话咨询、及时回复互动易提问等活动，加强与投资者的沟通和互动。同时，我们也将通过证券日报、证券时报、巨潮资讯网等渠道，及时发布公司重要信息，确保公司信息披露透明度，增强投资者对公司的信心。

5.公司如何看待当前的行业竞争格局，冀东装备将如何巩固和提升自身的市场地位？

答：感谢您的提问。在当前激烈的行业竞争中，冀东装备正通过不断的技术创新和市场拓展来巩固和提升自身的市场地位。我们将继续加强品牌建设，提升产品品质和服务水平，以增强客户忠诚度。同时，我们也在密切关注行业发展趋势，以便及时调整战略，保持竞争优势。

6.公司对于股东回报政策有何考虑，未来是否有可能进行现金分红或股本扩张？

答：感谢您的提问。冀东装备高度重视股东的回报。虽然目前公司没有进行现金分红的计划，但我们将持续关注公司的财务状况和市场情况，一旦条件成熟，我们将考虑采取适当的股东回报政策，以确保股东利益的最大化。

7.冀东装备未来是否有计划进行资本运作，如并购重组等，以加速业务发展和市场扩张？

答：感谢您的提问。公司一直在关注市场动态和公司发展需求，我们将根据

市场情况和公司战略规划，审慎考虑进行资本运作。

8.请问公司在研发或未来新的战略方向是如何规划的？

答：感谢您的关注。公司坚持以研发为龙头，深入研究水泥粉磨系统节能减排固废资源化处置等领域工艺系统及装备，持续加大研发投入。公司研发的5.4米水泥立磨降耗明显，优于国标水泥工段电耗一级能耗指标的要求；高效梯度燃烧型水泥窑外分解炉节能降耗成果显著；公司以打造“建材和冶金行业智能系统集成综合服务商”为目标，不断提高优势产品性能，积极拓展适用范围，努力提升公司产品竞争力。

9.如何看待公司前十大流通中的四大头部券商，其中华泰证券进行了增持，中信证券进行了减持。四大券商成为股东，是看好公司的发展？

答：感谢您的提问。公司专注于水泥生产设备的研发与应用。面向未来，我们的新业务发展方向将聚焦于科技创新，特别是针对“节能、降耗”装备的研发，以支持水泥产业的绿色转型。同时，我们将推进绿色低碳技术研究，拓展产品应用至更广泛的行业领域，如环保、冶金等，并加强与国内外企业的战略合作，提升竞争力。

10.冀东装备在科技创新方面取得了哪些具体成果，这些成果如何转化为公司的竞争优势？

答：感谢您的提问。公司一直致力于科技创新，不仅提升了产品性能，还增强了公司的市场竞争力。例如，我们自主研发的高效梯度燃烧型水泥窑外分解炉，提高了能效，降低了客户的生产成本。我们将继续推动这些成果的商业化应用，以实现技术和市场的双重领先。

11.公司前五大客户营收占总营收接近九成，其中金隅集团及子公司营收超过八成，请问公司未来在新客户拓展的规划？

答：感谢您的关注。公司将通过深入市场研究、开发创新产品、加强销售团队建设以及优化售后服务来吸引更多潜在客户，为公司的长期发展奠定坚实基础。

12.您好，我发现贵公司的 ESG 表现好像有所下降，华证的最新评级只给了 CCC。而且，社会方面的评级也不是很理想，华证给出的是 BB，万得评分为 2.63。请问贵公司如何解释 ESG 表现的下降，以及社会分项评级不佳的

情况？贵公司是否有提升工作场所安全性和提高产品质量方面的措施？

答：感谢您对冀东装备的关注。公司持续关注 ESG 问题，通过技术创新实现节能降耗，通过薪酬、福利、社保等方式提升员工福利保障，切实保护股东、供应商、客户的权益，努力提升公司治理能力和水平。在安全管理方面，公司坚持以“人民至上、生命至上”的重要指示精神为引领，坚决落实“三管三必须”要求，积极推进安全生产主体责任和全员安全生产责任，深入开展隐患排查与风险分级管控，按照落实抓基础、抓基层、强一线的“两基一线”安全管理方针，持续抓好安全生产工作。公司对工作场所进行了全面风险辨识，针对不同风险制定了责任人、应急处置措施，将工作场所的安全风险提示，处置措施在明显部位进行展示。对工作场所内的员工进行了针对性的岗位安全教育。定期对工作场所进行隐患排查治理，降低风险。在质量管理方面，公司通过了 ISO9001 标准认证，建立了完备的质量管理体系，从采购、生产、销售和售后严格履行质量管理职责，为客户提供优质的产品和服务。

13.公司目前主营业有哪些？营收构成是怎样的？

答：感谢您的提问。公司是中国建材机械工业骨干企业，主要从事水泥装备制造及维修业务，具备日产 2000 吨至 12000 吨新型干法水泥熟料生产线从装备研发、设备成套、建筑安装、生产调试到备件供应、维修服务、矿山工程、生产运营的全产业链服务能力。分产品来看，机械设备及备件营收 15.47 亿元，土建安装营收 4.48 亿元，维修工程营收 3.42 亿元，电器设备及备件营收 0.87 亿元，矿山工程及恢复绿化 4.42 亿元，其他业务 0.55 亿元。

14.请问去年净利润大幅增长的原因是什么？未来是否会保持这样的增速？

答：感谢您的提问。公司 2023 年净利润大幅增长的原因主要为：一是不断加强科技创新、增强自身实力，大力拓展市场，全年新签销售合同金额同比提高；二是公司着重实施降本增效，运营成本同比降低；三是公司努力扩大“集采直采”品类，提高采购占比，通过减少中间商，降低采购成本；四是公司持续深化全周期成本管控，从产品源头设备到生产工艺，持续降控各环节成本，实现降本目标。未来，公司会继续加强市场开拓和成本控制，力求业绩不断优化。

15.请问去年的主要经营情况如何？

	<p>答：感谢您的提问。公司主要从事水泥装备制造及维修业务，具备新型干法水泥熟料生产线从装备研发、设备成套、建筑安装、生产调试到备件供应、维修服务、矿山工程、生产运营的全产业链服务能力。2023年，公司实现营业收入 29.21 亿元，同比降低 8.71%，归属于上市公司股东净利润为 3067 万元，同比提高 123.38%。感谢您的关注。</p>
附件清单	无
日期	日