

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：2024-003

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（请用文字说明）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2023年年度业绩网上说明会的投资者
时间	2024年03月28日 15:00-17:00
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 钟朝晖 董事、总经理 何坤皇 董事、副总经理、财务总监、董事会秘书 赖宏飞 独立董事 李琛蛟
	<p>1、请问公司在光伏发电方面有什么布局吗？光伏发电量满足自用吗？</p> <p>答：截至2023年底，公司的光伏发电装机规模约36MW，2023年光伏发电供电量为3666万kW.h，占公司全年用电量比例接近4%。目前公司正在加快各水泥生产企业原材料堆棚屋顶分布式光伏发电项目的实施进度，进一步扩大光伏发电装机规模，装机规模有望增加一番。但仅靠光伏发电还不能够完全满足自用，公司除扩大光伏发电装机规模外，于2023年末利用储能电站设备价格快速下降的时机加快推进各水泥企业用户侧储能电站的建设，不断提高清洁能源使用比例，不断降低企业用电成本。</p>

**投资者关系
活动主要内
容介绍**

2、董事长，您好，我是证券日报记者。请问：1.公司在 2023 年实现净利润高增长的原因是什么？公司对 2024 年水泥市场有何研判，有何策略？2.公司在新能源、益生菌等领域布局，是否在探索第二增长曲线？

答：2023 年公司实现净利润大幅增长的原因：一方面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，进一步巩固公司市场份额并实现了水泥价格降幅更小；另一方面继续加强内部经营管理工作，扎实推进降本增效工作，强化成本管控，深化对标对表，加强煤炭等原燃材料采购管理，继续精简机构和优化人员，建立和完善弹性薪酬体系，加快固废项目建设和加强运营管理，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，不断降低产品成本，并叠加煤炭价格同比下降 25.12% 的影响，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。同时，证券投资浮亏减少，非经常性损益同比增加，叠加影响使得公司实现业绩逆市增长。全年公司实现归属于上市公司股东的净利润 7.42 亿元，较上年同期大幅上升了 178.55%。我们预计 2024 年水泥需求将延续前两年趋势继续减少。水泥下游主要分为基建、地产和新农村建设三部分，我们预计基建和农村市场需求将保持平稳，关键是地产投资增速能否企稳回升，从而对水泥需求形成支撑，我们注意到，近段时间以来房地产市场出现了一些积极变化。同时，2024 年，广东省经济社会发展的主要预期目标为地区生产总值增长 5% 以上；固定资产投资增长 4%；2024 年 1 月，广东省发展改革委公布了 2024 年广东安排省重点项目 1,508 个，年度计划投资 1 万亿元。公司将继续密切关注市场动态变化和发展趋势，加强市场调研和分析，合理调整生产和销售策略，在巩固市场份额的基础上，争取创造更好的经营业绩。公司通过设立两家企业来布局新能源、益生菌等领域，目的在于探索第二增长曲线，目前尚无实质性和突破性进展。

3、如何看未来煤价的变化？如何降低煤价波动对公司利润的影响？

答：2024 年，我国经济将继续平稳向好，煤炭行情预期会随着经济平稳

向好而小幅波动，波幅应该收窄。为降低煤炭成本，公司将发挥采购团队经验丰富和规模采购等方面优势，结合生产计划，通过研判煤炭价格趋势进而科学确定煤炭订货时机、订货量等措施来降低煤炭采购价格，全方位加强内部管理和成本控制，进一步降低煤炭成本，同时公司将加大替代燃料的使用比例，降低煤炭耗用量，降低综合成本，提升整体运营效率和经济效益，为投资者创造更大的价值。

4、今年有分红吗？

答：公司已在 2023 年年报中披露 2023 年度分配预案，拟以届时分配时总股本 1,192,275,016 股减去回购专户上回购股份数为基数向全体股东每 10 股派发现金股利 5.00 元(含税)，预计派发现金 596,137,508.00 元，不送红股，不以资本公积金转增股本。本利润分配预案须经 2023 年度股东大会审议通过后方可实施。

5、我想请问管理层对于 ESG 怎么看？我有关注到公司发布了年度环境报告，但主流机构给公司的 ESG 评级却有很大争议，比如商道融绿是 B+，路孚特是 C-。想请问公司如何看待不同 ESG 评级机构的评级？是否有计划加大投入，提升 ESG（尤其是环保减排数据）披露的质量？

答：非常感谢您的关注和反馈！公司非常重视公司治理、社会责任以及环境保护工作，已连续多年主动披露《环境报告书》、《社会责任报告书》，未来公司将继续努力，不断完善和提升报告内容和质量，并且按照监管规定逐渐建立和实施规范的 ESG 管理体系，提高公司的可持续发展水平。谢谢！

6、请问公司对二季度的水泥市场怎么看？

答：从 2024 年春节后全国各地水泥出货量数据来看，受天雨及工程施工复工缓慢的影响，今年春节后水泥市场需求恢复较慢；价格方面，延续了去年四季度以来走势，其中珠三角市场受广西水泥减少的影响而有所回升。预

计随着天气好转及下游工程施工复工的恢复，二季度水泥需求料将会逐步改善，并对水泥价格形成支撑，水泥企业盈利空间有望改善。

7、目前生物科技和新能源项目的进展如何？

答：全资子公司塔牌生物成立于 2023 年 8 月 3 日，注册资本人民币 5,000 万元，设立塔牌生物主要是探索功能性益生菌产品的研发与生产、销售等业务。功能性益生菌作为一种对人体有益的微生物，近年来广受关注，前景较好，公司计划通过和有竞争力的科研院校合作，为消费者提供高质量的功能性益生菌产品。目前公司正在搭建团队，做好产品上市前的试销售等工作。全资子公司塔牌新能源成立于 2023 年 10 月 11 日，注册资本人民币 8,000 万元，设立塔牌新能源主要是探索新型储能电站等的投资运营业务。2023 年底，储能电站设备价格快速下降，使得投资储能电站的经济性不断提升，且用电需求较为稳定、商业模式简单，公司有意探索发展新型储能电站业务。目前，公司正在积极推进这两家新成立公司的前期工作，尚无实质性和突破性进展。

8、公司在手现金较多，会考虑并购水泥企业吗？

答：公司经营稳健，现金流较充沛。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。

9、2023 年公司经营业绩较好，公司会为效益更好而放弃市场份额吗？

答：2023 年，公司实现水泥销量 1,763.16 万吨，较上年同期下降了 3.46%；实现营业收入 55.35 亿元，较上年同期下降了 8.29%；实现归属于上市公司股东的净利润 7.42 亿元，较上年同期大幅上升了 178.55%。在全国行业水泥利

润大幅下降的情况下，公司经营业绩实现逆市增长。未来，公司将按照巩固既有市场份额的基础上实现企业效益最大化为营销策略方向。继续实施精准有效、务实管用营销策略，进一步巩固市场份额，进一步巩固区域龙头企业优势；加强市场端管控和建设，进一步提升市场增效工作。

10、国家《碳排放权交易管理暂行条例》将于5月1日起正式实施，请问对水泥行业及公司有何影响？

答：国家《碳排放权交易管理暂行条例》重点就明确碳排放权交易体制机制、规范交易活动、保障数据质量、惩处违法行为等诸多方面作出了明确规定。目前水泥行业尚未纳入全国统一的碳排放权交易范围。该《条例》的实施，有望“加快建设全国统一的碳市场，实行统一的行业核算标准、统一的监管规则、统一的交易结算、统一的配额分配方案”，有利于营造更加公平竞争环境，促进节能减排，减少地区间的碳成本差异水平。未来，免费碳配额将逐步减少，将迫使水泥企业进一步加大在节能减排技术方面的投入，减少碳排放，并料将有利于出清部分落后产能。广东省和福建省作为我国碳排放权交易试点地区，已先行先试，公司下属水泥企业均作为当地重点排放单位列入试点范围，按规定每年进行了履约，从履约的情况来看，得益于公司良好的碳排放管理水平，每年免费碳配额基本够用，偶尔也有富余碳配额出售。

11、年报中的环保业务快速增长，同比增长83%，主要是什么原因？

答：2023年，公司加强水泥窑协同处置固废项目运营管理，环保处置量逐渐增加，实现环保处置营业收入5,638.13万元，同比增长82.83%，毛利率为68.99%，对公司效益的贡献作用在逐年提升，主要是环保处置量逐渐增加所致。水泥窑协同处置固废项目具有设施投资较少、处置成本较低、处置较彻底等优势，较具竞争力，潜力仍然较大。下一步，公司将进一步加快建设固废项目，扩大处置规模，增加处置品类，不断做大环保产业的营收和利润

规模，形成具有一定体量的、可持续的业绩增长点。

12、公司销售区域主要集中在哪里？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。

13、2023 年，公司研发投入 2354 万元，同比增长了 28.23%，研发项目有哪些？对公司管理、技术和效益有什么作用？

答：公司研发项目主要有：基于 APC 控制系统的水泥制成工艺的研发；窑尾烟气智能精准脱硝（HSNCR）烟气超低排放技术的研发；超高细分别粉磨水泥配制技术的研发；基于铝灰渣协同处置技术的高效能源回收工艺的研发；基于循环化工技术的高效固废综合利用工艺的研发；等等。以上研发项目是公司积极应对节能减排降碳和延链强链业务及新项目发展等方面的技术储备，对公司管理、技术、效益以及未来公司的发展都有重要的推动作用。

14、领导好，公司在环保方面有什么规划吗？

答：公司在环保方面业务主要为水泥窑协同处置固废项目，水泥窑协同处置固废项目具有设施投资较少、处置成本较低、处置较彻底等优势，较具竞争力，潜力仍然较大。近两年，公司环保处置业务收入快速增长，公司将进一步加快建设固废项目，扩大处置规模，增加处置品类，不断做大环保产业的营收和利润规模，形成具有一定体量的、可持续的业绩增长点。公司在环保方面规划主要有：推进建设蕉岭分公司 30 万吨/年一般固废资源综合利用项目、推进建设福建塔牌水泥有限公司替代燃料资源综合利用项目等；公

	司规划每条 5000t/d 的熟料生产线均建设替代燃料项目，目标是替代 30%的煤炭用量，降低能源消耗总量。以上项目若达到信披要求，公司将会及时按规定履行信息披露义务。
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 3 月 28 日