

证券代码：600528

证券简称：中铁工业

中铁高新工业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-07

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场交流 <input checked="" type="checkbox"/> 投资策略会	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	机构名单： 国金证券、浙商证券、安信证券、财通证券、开源证券、广发证券、中金证券及 Point 72、招商基金、长信基金、博时基金、汇添富基金、工银瑞信、中邮人寿、平安基金、国寿资产、华泰柏瑞基金、华夏基金、鹏华基金、淡水泉、光大永明等共计约 83 家投资机构	
时间	2023年5月4日-5月15日	
地点	中铁工业总部及北京、合肥等地策略会	
上市公司参加人员姓名	葛瑞鹏 董事会秘书	

<p style="text-align: center;">投资者关系 活动主要内容介绍</p>	<p>2023 年一季度业绩披露后，中铁工业通过接受现场调研、参加策略会、召开电话会议等方式，与投资者进行了沟通和交流，具体如下：</p> <p>1. 公司 2023 年第一季度业绩情况。</p> <p>答：2023 年 1-3 月，中铁工业实现营业收入 74.35 亿元，同比增长 4.52%；归属于上市公司股东的净利润 5.25 亿元，同比增长 4.24%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 5.15 亿元，同比增长 5.83%；综合毛利率同比提升 1.21 个百分点，各项主要财务指标均实现了稳步提升。在新签合同额方面，一季度完成 124.63 亿元，同比增长 1.89%；其中，隧道施工装备及相关服务业务完成新签合同额 35.46 亿元，在上年同期受高原铁路 TBM 项目批量中标等因素影响实现 71.31% 高速增长的高基数之上，实现了 6.25% 的同比增幅，在行业内持续保持了高位领先优势；一季度公司盾构机/TBM 产品在国内中标了深汕铁路、成渝中线、粤东城际、高源煤矿、翟镇煤矿、哈密抽水蓄能电站等项目，在国外中标了新加坡地铁、意大利西西里岛铁路等项目。</p> <p>2. 国企改革背景下公司业绩考核的变化情况。</p> <p>答：2023 年 1 月，国务院国资委在中央企业负责人会议上明确提出将之前对央企“两利四率”的考核方式调整为“一利五率”，即保留利润总额、资产负债率、研发经费投入强度、全员劳动生产率四个指标，用净资产收益率替换净利润指标、营业现金比率替换营业收入利润率指标，进一步加强对央企盈利能力和创现能力的考核，推动央企高质量发展。上述要求在央企各层级一脉相承，控股股东中国中铁对中铁工业的考核方式进行了调整，在业绩指标中增加了经营性净现金流指标的权重，持续加强对净利润指标的考核，以实现“有利润的营收、有现金的利润”的经营目标；并在专项考核中创新性地增加了公司治理指标和股价变动率指标，旨在督促控股上市公司管理层进一步规范公司治理、加强市值管理，在实现降本增效、提升内在价值的同时持续提升治理水平，强化与投资者的沟通和交流，提升上市公司质量，增强价值创造和价值实现能力。</p> <p>3. 未来“一带一路”倡议对公司产品“走出去”的影响。</p> <p>答：自我国共建“一带一路”倡议提出以来，中铁工业作为国内基建高端装备龙头企业，紧抓机遇，深度融合，自主研发制造的盾构机/TBM、隧道施工专用设备、道岔、架桥机、钢桥梁等产品应用于印尼雅万高铁、中老铁路、孟加拉帕德玛大桥、亚吉铁路等“一带一路”标志性项目，特别是作为“中国名片”的盾构机/TBM 产销量连续 6 年世界第一，已有超过 150 台产品出口至欧洲、亚洲、南美洲、大洋洲、非洲等 30 多个国家和地区，海外</p>
--	--

市场占有率近 1/4，为中国和周边国家互联互通及“一带一路”倡议深化贡献了中铁工业力量。今年是“一带一路”倡议提出 10 周年，中铁工业将积极实施国际化战略，密切关注和跟踪相关项目，持续加强海外市场拓展，以中国高端装备服务“一带一路”建设。

4. 公司当前和今后的发展战略和思路举措。

答：公司将以打造“三型三商（智造型、数字型、平台型，工业制造商、综合服务商、投资运营商）”的高新工业企业为目标，依托在“地下工程”和“建筑工业化”两个领域的传统优势和技术积累，围绕应用场景和客户价值链，适度多元拓展，加强外部合作，持续开展“经营调结构”（提升高毛利的隧道施工装备业务占比，降低低毛利的钢结构业务占比），优化调整业务布局（发展盾构机/TBM、隧道专用设备、起重运输设备等核心业务，巩固钢结构、道岔等基础业务，培育环保装备、数字服务、地下空间综合开发、核心关键零部件等新兴业务），加大科研、生产、经营、投资系统改革力度，持续提升核心竞争力；通过抓实大商务管理，将“抓两头、控中间（源头提升订单质量，末端加大回款力度，加强过程精细化管控）”落到实处，并充分发挥考核牵引与激励绩效叠加作用，全面提升公司发展质量。

5. 盾构机/TBM 产品在不同市场领域的应用情况及未来展望。

答：作为我国盾构机行业的开拓者和领军者，中铁工业充分发挥设计、研发优势，坚持将装备制造与工法推广高度融合，在持续巩固城轨交通市场领先优势的基础上，积极开拓盾构机/TBM 新的应用场景和应用领域，盾构机/TBM 产销量已连续 11 年保持国内第一、连续 6 年保持世界第一。

在矿山能源领域，公司率先进入矿山隧道建设领域，成功研制了一批性能卓越、针对性强的矿用 TBM 和掘锚一体机等专用设备，TBM 施工在矿山领域的应用得到客户的认可；2022 年及 2023 年一季度，矿山能源领域的隧道掘进机应用呈现快速发展态势，公司中标了三山岛金矿、汾西煤矿、高源煤矿等多个项目设备订单，进一步巩固了在矿山领域的领先地位，在该领域保持了 40% 以上的市场占有率。**在抽水蓄能领域**，公司研制出一系列应用于该领域的 TBM 产品，填补了国产 TBM 在抽水蓄能行业应用的空白，已覆盖抽水蓄能电站的排水廊道、自流排水洞、交通洞及通风安全洞、排风竖井、引水斜井等全部应用领域，并在国内近 20 个项目成功应用；2022 年及 2023 年一季度，公司中标了广西、浙江、福建、河北、新疆等地的抽水蓄能电站 TBM 订单，在该领域持续保持了 80% 的市场占有率。**在铁路领域**，当前铁路隧道采用机械法施工逐渐增多，特别是公司大直径 TBM 在高原铁路隧道以及大

直径盾构机在城际铁路的成功应用，对铁路施工建设产生了深远的影响，公司盾构机/TBM产品在铁路领域市场占有率近70%。**在城轨交通领域**，面对复杂地质条件和项目设计标准，公司在不断提升产品适用性的基础上，及时适应市场需求变化并转变经营模式，始终保持在该领域的引领优势，市场占有率约35%。

随着盾构机/TBM在铁路、公路、综合管廊、地下空间开发、水利水电（包括引调水工程、抽水蓄能电站建设）、矿山等领域的市场应用不断增加，新兴市场渗透率正在逐步提升，引调水工程、抽水蓄能、矿山、铁路等领域正在成为公司盾构机/TBM新的增长点和“第二增长曲线”。预计未来一个时期，公司盾构机/TBM在城轨交通领域保持较为稳定规模的基础上，在新兴市场领域将得到更多应用。

6. 钢结构业务基本情况及未来规划。

答：中铁工业是我国钢桥梁制造安装的领军企业，大型钢结构桥梁的市场占有率超过60%，“桥梁用钢铁结构”已通过工信部制造业单项冠军产品认定。2022年，该业务板块实现新签合同额246.92亿元，实现营业收入140.88亿元，占公司整体新签合同额和营业收入的比重分别为48.01%、48.89%，较2021年占比分别降低0.19和1.9个百分点。2023年一季度，该业务板块实现新签合同额58.58亿元，占公司整体新签合同额的比重为47%。

未来，中铁工业将从“控规模”和“降成本”两个层面加大工作力度，着力提升桥梁钢结构业务盈利水平：**一是**以当前规模占比为“天花板”，控制该项业务在整体订单、收入中的占比，通过从源头提高订单质量，多拿资金状况佳、合同质量好、业主直接招标的优质项目订单；**二是**以当前毛利率水平为“地板”，从成本端着手，通过生产组织模式优化、生产线智能化改造、推行大商务管理等方式降低生产成本，并设定降低成本的阶段性目标，努力提升钢结构业务毛利率水平。

7. 今年一季度道岔新签合同额同比增速较高，该产品基本情况和未来市场空间。

答：中铁工业是我国最早、全球最大的道岔制造企业，在高速道岔（250公里/小时以上）市场占有率超过60%、普速道岔市场占有率超过45%、重载道岔市场占有率超过50%、城轨交道岔市场占有率超过70%，道岔产品被国家工信部认定为“制造业单项冠军产品”。

2023年一季度，中铁工业紧抓国家铁路建设投资加大、铁路项目招标数量增多的有利契机，加大市场拓展力度，国内中标了杭温铁路（浙江省杭州市至温州市）、荆荆铁路（湖北省荆门市至荆州市）以及上海、北京、乌鲁木齐、兰州、西安等铁路局道

岔大修和联采项目订单，国外中标了韩国、马来西亚等铁路道岔项目订单，道岔业务实现新签合同额 16.3 亿元，同比增长 21.73%。今年及未来一个时期，随着国内铁路建设有序加快及国外后疫情基建需求的增长，公司道岔产品依托领先的技术优势和产品性能，将会拥有更多市场机遇。

8. 公司盾构机/TBM 产品与国内外竞争对手的比较优势。

答：与海外竞争对手相比，中铁工业盾构机/TBM 产品主要有以下优势：一是产品适用性优势。公司负责研发制造盾构机/TBM 产品的子公司中铁装备脱胎于施工企业，在长期的隧道施工实践中，设计制造的设备与地质高度适应和匹配，可以针对不同地层提供集合最前沿高精尖科学技术的专业隧道掘进设备。受益于公司在施工使用过程中大量的数据收集和不断改进，盾构机/TBM 产品在适用性、匹配性以及整机设计技术方面处于领先地位，设备更新换代技术已走在竞争对手之前。二是技术服务优势。公司持续加强海外属地化建设，目前已在德国、意大利、新加坡、日本等地设立子公司、分公司、研究院等实体化机构，并在全球构建了覆盖面较为广阔的销售和服务网络，凭借相比竞争对手更为快速、高效的技术服务优势，公司赢得了更多海外客户的青睐，在海外市占率实现了持续提升。

与国内竞争对手相比，中铁工业主要有以下优势：一是区位优势。针对海外高端市场客户对盾构机/TBM 品牌忠诚度高等特点，公司将海外市场的重点经营区域放在欧洲、亚洲、大洋洲和美洲的发达国家，目前已在法国巴黎地铁、德国汉堡热能隧道、意大利西西里岛高铁、丹麦哥本哈根地铁、澳大利亚雪山水电站、新加坡地铁、以色列特拉维夫地铁、巴西圣保罗地铁等项目获取订单，所应用的行业基本实现了地铁、铁路、公路、市政、水利、矿山等领域全覆盖，在上述高端区域获取订单能够为公司乃至中国盾构品牌实现海外客户认可度的提升发挥更好的促进作用。二是品牌优势。2013 年，中铁工业子公司中铁装备收购世界掌握 TBM 技术和生产能力的三大企业之一——德国维尔特公司硬岩掘进机及竖井钻机知识产权、品牌使用权，在海外实施“中铁+维尔特”双品牌战略，并通过海外业务不断拓展，提升了海外经营能力、增强了品牌效益，形成了排名全球前列的市场影响力。三是业绩优势。目前公司盾构机/TBM 等产品在海外市场累计获得超过 150 台的订单，设备多项性能在海外客户评价中名列前茅，积累了较为丰富的业绩和国际行业认可度。四是策略优势。公司除了跟随国内建筑企业“走出去”之外，在海外市场更多采取了与其他国内竞争对手有别的商业模式，即通过与国际大型知名建筑承包商（如意大利 CMC、SALINI，法国 VINCI、NGE，德国 HOCHTIEF、PORR

等)长期合作,形成深度绑定的合作关系,实现盾构机/TBM产品在更多项目和更高端市场上的“走出去”;目前,公司已在欧洲本土实现盾构机/TBM等产品销售超过30台,与欧洲建筑承包商合作实现产品销售超过40台。