

上海建工集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	基金经理、券商分析师调研、分析师会议、一对多交流
参与单位名称和人员姓名	<p>广发证券：耿鹏智、尉凯旋、乔钢、张子峻；长江证券：张弛、袁志芑；中金公司：陈彦、龚晴、姚旭东、徐贇妍；兴业证券：黄杨、李明；中信证券：李家明、周光裕、汪达；国开证券：王诗元；方正证券：刘青海、张其超；开源证券：胡耀文、杜致远；天风证券：鲍荣富、王涛、王悦宜；天风国际：Simon Sun；海通证券：郭好格；财通证券：毕春辉、杨景奥；东北证券：张凯、张明远；麦格里证券：苗华鑫、李尔鹏；平安资管：黄世吉；厚方投资：肖尧；中宏人寿：Hao Xu、孙婧蔚、徐浩；中国银行：Tony Fei、Freya Ren；中国人寿：龚诚；宏利金融投资：Richard Wu；淡马锡富敦：姚允中、刘逸飞；太平洋资管：巍巍；华夏久盈资管：张伟光；正圆投资：牛艺瑾；循远资管：田超平；华坤建和股权投资基金：毛志伟；海南恒立私募基金：金祖贵；Value Partners Limited：廖欣宇；上海混沌投资：黎晓楠；太平基金：卢文汉、史彦刚、秦源、王奕淇；招商基金：张大印；合道资产管理：严斯鸿；盛宇股权投资基金：朱鹤；华夏基金：周天翎、Major Mei；兴银理财：周亚龙；兴银基金：钱倩云；上海清淙投资管理：曹宸；3W Fund management：刘思蒙；嘉实基金：岳鹏飞；恒越基金：徐若锦；国寿安保基金：李博闻；LCRICH CAPITAL MANAGEMENT：闫慧辰；宁波燕创鸿德投资管理：陶庆波；光大保德信：朱烨；信泰人寿保险：李昊泽；浦银安盛基金：钱之润；国华兴益保险资管：韩冬伟、刘旭明；友莹格资管：程拓；中加基金：高佳悦；九泰基金：赵万隆；中云辉资管：唐小皓；明世伙伴私募：孙勇；序列私募：钟华；西部利得基金：温震宇；汇丰晋信基金：郑小兵；浙江米仓资管：管晶鑫；新华基金：赵强；信达澳亚基金：万科麟、朱</p>

	<p>艺涵；涂灵资管：赵梓峰；新华基金：姚海明；Bin Yuan Capital：周振兴；摩根基金管理：倪权生；申九资管：欧阳沁春；路博迈基金：王寒；乾璐投资：陈少楠；亘泰投资：吕科；东吴基金：唐榕烱；尚峰资产：高李炜；景林资产：周茜；泰康资产：刘惟；光大自营：安欣、贺璐；天冷基金：顾申尧；旭松投资：韩思旭；中信建投：罗子博；诺安基金：吕铀；中国国际金融：彭祺程；汇华理财：郟文惠；德邦基金：赵梧凡；中海基金：赵月琴；国泰基金：智健；中信保诚：钱佳坤；月阑私募：牟卿；BLACKROCK AM, HK: Jiaren Luo；GOLDEN PINE ASSET MANAGEMENT：Peng She；GSAM GEMS TEAM - HONG KONG: Christine Pu；OXBOW CM, HK: Hefei Deng；PING AN OF CHINA AM, HK: Peter Cao；POLUNIN CAPITAL PARTNERS, SINGAPORE: Benjamin Lim；SCHRODER FA, SHANGHAI: Stanley Wang；国诚投资：裴圣根、胡均师；中指研究院：周安康。</p>
<p>时间</p>	<p>截至 2024 年 11 月末</p>
<p>地点</p>	<p>开源证券策略会（上海） 方正证券策略会（上海） 兴业证券策略会（上海） 海通证券策略会（上海） 广发证券策略会（上海） 长江证券电话会（线上） 中金公司电话会（线上） 天风证券电话会（线上） 麦格里证券电话会（线上） 上海市东大名路 666 号上海建工大厦</p>
<p>公司接待 人员姓名</p>	<p>董事会秘书：李胜 董办证券事务专员：阮琰炜</p>

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>关于公司概况以及前三季度经营情况</p> <p>“十四五”以来上海建工坚持以改革创新为动力，不断提升企业核心竞争力。2024年，公司位列ENR全球最大250家工程承包商第8位，《财富》世界500强第354位，营收规模行业内第8位，市场信用评级保持国内AAA、国际BBB，展望稳定，承担上海过半的重大重点工程建设，为客户提供投资、建设、勘察、设计到建造、运维、更新的一体化服务。</p> <p>今年以来，上海建工通过加强市场拓展，提升管理能力，持续推进工程建设以及科技创新，取得以下经营成果，为可持续发展奠定坚实基础。</p> <p>一、聚焦主责主业，深拓战略核心市场</p> <p>前三季度，上海建工新签合同额达到2,778亿元，核心订单充裕。上海市场新签订单2,053亿元，占比74%，中标10亿元以上重大工程施工项目22项，累计金额553亿元。四季度将贯彻“稳固大上海、决胜长三角、聚焦万亿GDP城市”经营策略，实现核心业务市场稳定增长和可持续发展能力提升。</p> <p>二、强化管理促进创新，经济效益边际改善</p> <p>前三季度实现营业收入2,140.13亿元，归母净利润8.26亿元，建筑施工、设计咨询、建材工业、房产开发毛利率均有提升。在稳定规模的同时，持续提升经营效益。同时，公司加快工程款回收，三季度期末应收账款同比下降14.84亿元，助力改善全年现金流。</p> <p>三、工程节点有序推进，新兴产业持续发展</p> <p>公司聚焦主责主业，促生产、抓安全、保质量。重点工程按期实现竣工交付，在建工程有序推进，完成节点目标。前三季度，六大新兴业务新签合同额702亿元，占新签订单总额的25%，持续助力公司高质量转型发展。</p> <p>四、科技创新不断深化，新质生产力初显。</p> <p>公司加强研发创新，核心技术优势进一步巩固。今年以来获得国家科技进步奖2项、上海市科学技术奖10项，</p>
---------------------------	---

主/参建工程获詹天佑奖 8 项，预申报鲁班奖 6 项，预申报国优奖 5 项。并攻克关键技术难题，形成超大规模集成电路生产厂房高效精益建造成套技术，建筑机器人矩阵在 50 多个典型应用场景构筑生产力。

新兴城镇化战略对建筑行业的影响

国务院发布的五年行动计划提出深入实施新型城镇化战略，重点实施现代化都市圈培育行动，将有利上海建工等建筑企业业务拓展。计划强调了都市圈建设的重要性，包括轨道交通网络建设、城镇老旧小区改造等，同时强调了城市洪涝治理和老旧管线改造升级的重要性。此外，国务院还发布了加快经济社会全面绿色转型的意见，预期财政状况良好的地区在城市建设固定资产投资领域将更加关注民生和基建项目。长三角地区亦有具体政策推动交通基础设施网络一体化，上海及周边城市参与了多项交通网络建设项目。今年上海地区重大工程项目投资计划超过 2,300 亿，轨交网络建设、两旧一村改造及城市更新项目是重点。政策的支持和具体规划为建筑行业提供了稳定增长的基础，头部企业面临更多机遇。

公司分红规划预期

上海建工公司章程约定“公司年度内分配的现金红利总额（包括中期分配）与年度归属于公司股东的净利润之比不低于 15%”。近些年，公司都是力争将当年净利润的 30%以上用于分红，去年分红比例达到 34%。未来，随着公司业务结构的调整以及盈利能力的修复，有望进一步提升股息率，加强回报股东的能力。

金矿业务情况介绍

金矿业务是上海建工稳定的利润来源，今年前三季度，矿石品位回升，金价高位，人民币汇率有利，预计将对全年营业收入和利润有积极影响。公司将继续在现有矿脉和矿业勘探所有权范围内的矿脉进行生产和产业扩展，未来将加大开采力度。具体实物量、销售量和利润情况将在年度报告中进一步披露。

未来现金流预期及展望

今年三季度末货币资金结余 780 亿，经营性现金流净额为负 200 亿，同时投资性支出相比去年略有收窄，债务融资维持借新还旧节奏。

前期政府出台各项政策及化债举措，提供专项债及资金支持，缓解地方债务压力；稳楼市政策，推动一二线城市新房销售复苏，预计将对行业 Q4 现金流产生正向影响，缓解行业资金压力。后续公司将紧抓政策机会进一步加强应收账款回款工作，合理规划投资规模，改善全年现金流，实现全年经营性现金流净值回正的目标。

对于未来现金流情况，还需进一步观察政策对四季度经营的影响能力及效果反馈。

三季度毛利率改善的原因

毛利率改善主要是由于公司加强了工程款催收，同时在工程结算环节加强精细化管理，有效缓解了行业竞争导致的毛利下滑趋势。综合来看，施工设计业务有望维持现有毛利率水平；建材工业方面，公司正通过优化采购和调整供货合同价格来稳定业务毛利率。

目前公司在手 PPP 项目规模？多少项目处于运营期？

在手合同约 800 亿，已投项目过半。目前在投项目大部分已进入运营期或分期运营，未来随着现有合同推进，会有更高比例的项目进入运营期。未来整体投资强度将进一步减缓。

全年减值情况预期？

今年前三季度减值有所下降，符合预期。部分项目受益于化债政策，回款有所改善。地产施工项目应收账款，不少具有优先受偿权或做了资产保全措施，公司将结合后续进展和审计意见测算合理的计提减值比例。全年来看，过往几年已计提较高比例，后续计提比例有望降低。

市值管理相关规划

公司坚持将改善企业基本面作为市值管理的基础。近年来，上海建工在做好传统优势业务的同时，加强新兴业

务拓展，推动高质量转型发展，深化国企改革工作；持续深化精细化管理工作，增强管理效益，并加强与资本市场沟通，提升与投资者关系管理。

未来，公司将以证监会市值管理规定为指引，坚持以增强投资者回报为目标，做好主责主业改善盈利能力，探索研究大股东增持、股份回购等措施，并同步加强 IR 管理工作。

未来新签订单规模增长预期

对于市场经营，公司将更加注重订单质量，稳固大上海，决胜长三角，深耕万亿 GDP 城市，合理调整地域结构，并努力提升净利润指标增速。

公司在新基建领域的投入方向

新基建领域的投入主要包括与新能源项目建设、投资运维相关的项目，比如钍基核能实验堆项目、风电项目建设、分布式光伏电站投资建设；前沿大科学装置的研发，如参与张江上海光源中心硬 X 射线项目；大数据中心和算力中心等新基建领域的 EPC 服务和半导体芯片厂建设等。

在手应收账款中，有多少来自地方政府和平台公司？化债政策推行后的，回收状况以及进展

公司合作的主要客户方为政府投资类平台公司和国资背景企业，政府类项目业务量占比已超过集团整体业务的 80%，应收账款中约有 50%的业主是政府投资类企业。如果将应收账款与合同资产合并统计，大概有 70%是政府类项目。化债政策有利于应收账款回收，实效有望体现在年末收款工作中。

应收款回收工作主要围绕哪些项目

公司主要针对在手 PPP 项目、BT 项目以及施工项目工程款进行催收工作。

从公司的角度，四季度是否有感受到来自施工端进度的加快，资金到位情况如何？

十月份之后，有些项目已经感受到施工进展比第三季

度有提升，业主资金到位有改善。

公司订单中，基建、市政、房建业务的占比？

在手订单中，公共建筑约占 25%，基础设施、专业工程类、园林景观类等约占 30%，住宅类占 10%-15%，商业地产约占 25%。

上海地区近期混凝土出货情况

从今年前三季度上海地区混凝土出货量来看，总量下滑约 18%，但 10 月同比回升 10%，显示建筑行业景气度复苏迹象。具体使用领域中，经济适用房与商品房混凝土使用量略有下滑，而市政、工业及商业地产领域使用量有所回升，占比约提升 6 个百分点。PC 构建出货量整体维持历史水平，而市政构建领域增量超过 20%，与上海地区加大市政投资相关。

公司的市场拓展策略

除了上海及同城化经营的长三角地区，公司重点开拓国内万亿 GDP 城市，包括华南大湾区、海南自贸区、长江经济带等区域的主要城市。目前上海市场业务比重提升至 74%，未来将根据地域经济景气度合理调整市场拓展策略，提升发展质效。

六大新兴业务板块中，目前那个板块投入精力最多，利润率方面有何差异

六大新业务中，城市更新领域的市场空间最大且增速较高。预计随着更多城市进入迭代更新周期，旧改、历史文化风貌区改造以及城市基础设施更新将持续释放需求。该新兴业务与传统施工业务相比，综合要求高、技术门槛高，有利于公司获取业务机会，提升业务盈利能力。

前三季度新签订单同比下滑的原因

订单同比下降主要有两个原因：一是市场整体需求有波动，二是公司调整了外省市市场的发展策略，主动收缩并回避了部分不确定性较强项目。前三季度，超 80%的订单在上海及长三角地区。尽管订单规模不及预期，但订单质量更有把握。

