

证券代码：603153

证券简称：上海建科

上海建科集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-001

活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 券商策略会 <input 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"/> 电话会议
活动时间	2024年12月16日（星期一）下午14:00-16:00
活动地点	公司会议室
公司接待人员	董事、总裁朱雷先生，董事会秘书常旺玲女士，市场运营部总经理葛曹燕女士，董事会办公室主任刘庆荣先生，资产财务部常务副总经理陆慧女士，证券事务代表邓晓梦女士，董事会办公室主任梁秋莉女士
参与单位名称及人员	以下排名不分先后： 尉凯旋（广发证券），张智杰（长江证券），黄杨（兴业证券），李明（兴业证券），鲍荣富（天风证券），王涛（天风证券），黄颖（华泰证券），方晏荷（华泰证券），顾寅（首创证券），陈悦明（财通证券），龙天光（中国银河证券），曹恒宇（中信建投），王文涛（中信建投），张腾飞（中信建投），李天舒（海通资管），张玉龙（财通基金）
主要内容	投资者提出的主要问题及公司回复情况如下： Q1、公司如何看待未来检测业务的市场？未来是否会提升高毛利的检测与技术业务的占比？ 答：检测检验是国家重点支持发展的战略性产业，在提升产品质量、推动产业升级、保护生态环境、促进经济社会高质量发展等方面发挥着重要作用。检测检验的业务领域比较广泛，涉及建设工程、交通、水利、环境、产品流通、城市运维等众多领域，具有较

强的政策支持，总体市场前景看好。

检测检验是公司的核心业务之一，公司非常重视该领域的发展，主要采取了以下措施：

一是加强战略谋划。对检测检验认证业务发展进行了深入系统思考，编制了检测检验认证业务中长期（5-10年）发展规划。推动这块业务加快从工程建设向生产、运维等非建设阶段业务以及消费端业务（To C）扩展，并开拓国际化服务产品和服务市场。

二是持续加强资质能力建设。公司下属检测机构除具备 CNAS、CMA 资质外，还具备住建部建设工程质量检测机构、交通部综甲、水利综甲、勘察甲级、测绘甲级，以及生态环境、消防人防、产品和服务认证、碳核查等领域的全面资质。公司积极响应《建设工程质量检测管理办法》（住房城乡建设部令第 57 号）和《建设工程质量检测机构资质标准》（建质规〔2023〕1 号）文件要求，下属上海建科检验有限公司、上海市建筑科学研究院有限公司、奥来国信（北京）检测技术有限责任公司均已具备检测机构专项资质，其中建科检验公司、北京奥来公司还具备申请检测机构综合资质条件。

三是关注城市运维业务。通过组建院士工作站，积极开展房屋安全和城市生命线领域技术研究，公司在房屋安全体检领域资质齐全，并将数字技术融入城市桥隧、道路等生命线安全监测，为安全韧性城市提供保障。

Q2、公司目前的新签订单合同水平如何？全年的目标计划能否完成？不同业务订单的收入转化时间大概是多少？今年公司业绩展望以及后续几年的业绩预期？

答：公司检验检测与技术服务新签订单较去年同期有所增长，工程咨询业务受各省市固定资产投资放缓影响，新签订单较去年有所下降。

公司检验检测与技术服务的订单一般 1-2 年可转换为收入，工

程咨询业态订单的收入转换时间一般在 3 年左右，部分大型项目会在 5 年左右。

公司目前各项业务稳步推进、经营良好，后续会持续加强业务拓展，具体业绩数据请关注公司后续披露的定期报告和相关公告。

Q3: 公司在上海和华东地区的竞争优势是什么，提供同类业务的公司有哪些？和其他同类公司是否有客户的交叉？与建科院、苏交科等公司之间的竞争关系？

答：公司竞争优势在于：

一、具备综合的专业技术服务优势。公司已形成规划咨询、勘察设计、环境咨询、检验检测、评估认证、项目管理、工程监理、招投标代理和造价咨询等核心业务能力，专业门类齐全，能够为客户提供高品质的一站式综合解决方案，特别在承接“高、大、深、难、精”等大型复杂项目方面积累了丰富的经验，具备突出的能力优势。

二、具备持续的科研创新能力优势。长期承担国家和上海市重大科研项目，拥有十多个国家、省部级研发平台，共研发了近 1900 余项科技成果，编制近 600 余部国家、行业和地方标准，大量科研成果不仅为社会提供服务，还在粉煤灰综合利用、高性能化学建材、绿色建筑和建筑节能等领域引领行业技术发展。

三、具备优秀的专业人才团队优势。公司在册员工中具有博士、硕士学位的人员 1200 余人，教授级高工 130 余人，百千万人才工程国家级人选 1 人、第六批国家“万人计划”科技创新领军人才 1 人、东方英才领军项目（原上海市领军人才）8 人、享受国务院特殊津贴专家 9 名、上海工匠 3 名；在册员工中具有高级职称人员 1300 余人，拥有各类注册执业资格人员 1000 余人。

四、具备较高市场美誉度的品牌优势。每年为 700 多个大中型工程提供全过程工程咨询、项目管理和监理服务，累计已承接工程项目超过 10000 项，监理业务市场份额全国第一，专业优质的技术

能力和规范良好的服务质量得到了市场高度的认可，在工程建设领域树立了良好的口碑和品牌形象。

公司主业是工程咨询、检测与技术服务、环境低碳服务，提供同类服务的公司包括浙江江南、浙江五洲、华测检测、华建集团等，存在一定的客户交叉情况。

公司与建科院、苏交科在产业规模、优势主业、地域布局等方面存在较明显差异，建科院以规划设计为主业，苏交科深耕交通领域，在交通领域具备行业领先优势。

Q4、公司收购上咨集团是出于什么考虑？

答：收购上咨集团是落实公司战略规划，提升发展能级，打造具有国际竞争力的一流咨询服务企业，促进高质量发展的战略举措。

首先，上咨集团的投资决策期咨询服务与公司建设运营期咨询服务有机融合，能够快速实现“主营业务互补、延链补链强链”，打造从前期策划、投资咨询、招标代理、勘察、设计、监理、造价、项目管理等全过程咨询服务产业链，推动策划、投资决策、建设与运营融为一体，满足建设单位一体化服务需求，增强工程建设过程的协同性，形成更加综合的一体化咨询服务能力，全面提升全过程咨询服务能级。

其次，公司与上咨集团将充分借助双方现有的市场优势，实现市场营销的进一步协同。通过将公司灵活高效的市场机制、全国化的市场网络与上咨集团智库专家资源、政府机构、大客户资源及品牌优势相结合，进一步提升全国客户服务能力和工程咨询领域市场份额，显著增强公司服务支撑上海和全国重大战略和重点任务的综合咨询服务能力，更好服务国家和上海发展大局。

第三，通过发挥上咨集团在重大项目投资决策咨询的前端研究、策划和把关优势，导入行业战略客户资源，推动公司业务从房

屋建筑、市政交通、机场港口向电力通信、电子信息、石油化工、水利水务、医药健康等行业领域拓展延伸，并带动检测检验和环境咨询业务发展。

第四，上咨集团担任中国工程咨询协会副会长、上海市工程咨询行业协会会长、国际咨询工程师联合会（FIDIC 菲迪克）成员以及菲迪克全球副主席，入选国家发展改革委、商务部和国家国际发展合作署咨询服务单位短名单，在咨询行业中具有较高的地位和影响力。下一步，公司可在已有国际业务的基础上，借助上咨集团的行业地位和优势，进一步提升国际工程咨询服务市场竞争的综合实力，打造具有国际竞争力的一流咨询服务企业。

Q5、上咨集团 2023 年营业收入实现增长，而归母净利润却下滑，今年 1-7 月还出现亏损，收购后是否会对公司盈利能力产生不利影响？

答：上咨集团 2023 年营业收入增长、归母净利润下滑的主要原因系 2023 年新购入龙华路房产和人员增长带来相关成本费用增加。新房产以及借款带来上咨集团税费、折旧以及利息支出的增加达到 2,656.10 万元。为了拓展创新业务，成立数字化研发部、创新业务部及智库研究中心，增加人才储备，人员成本较上年增长 2,101.26 万元。

2024 年 1-7 月归母净利润亏损主要系收入存在明显的季节性，符合其自身规律，与同行业可比公司趋势不存在重大差异。

截至 2024 年 7 月 31 日，上咨集团在手订单 10.89 亿元，2024 年 1-11 月，新签合同额 6.76 亿元，较上年同期增长近 16%，2024 年预计全年营业收入超过 7 亿元，较上年增长 16.17%。在手订单和新签合同额持续增长，四季度收入的大幅增加可弥补前期投入的人工成本，带来利润的增长，不存在利润持续下滑的风险。收购完成后，通过资源整合，能够实现规模效应和提高经营效率，增厚经营

业绩，有望完成业绩承诺，对公司盈利能力不会产生不利影响。

Q6、上咨收购过程中如何保护中小投资者？

答：公司在收购上咨集团的过程中，充分考虑了中小股东的利益，主要表现在以下几个方面：

一、定价是公允的。公司在本次收购中聘请的中介机构与公司、转让方和标的公司无任何关联关系，具有独立性。交易价格以评估机构出具的评估值作为参考，最终以经国有资产监督管理部门备案确认的评估值为准，交易价格公允。

二、决策是审慎的。公司充分重视本次收购，成立领导小组和工作小组，明确工作计划和要求；进行了详细的法律和财务尽调，公司高管多次实地调研访谈，了解项目情况，研判投资风险；公司通过一系列内部决策流程进行审议，包括投资评审会、总裁办公会、两次董事会审计委员会及战略科技与 ESG 委员会会议、两次监事会、两次董事会等。独立董事充分重视并基于保护中小投资者利益的出发点，分别于董事会审议前、于收到上交所《问询函》后，及答复《问询函》过程中召开了三次专门会议审议项目相关材料，认为公司股东特别是中小股东利益得到了充分的保障。

三、股权转让协议的设置。公司与转让方上海国盛《关于上咨集团股权转让协议》中设置了业绩承诺、业绩补偿条款，并在答复上交所《问询函》过程中签订《补充协议》，进一步细化业绩承诺的总体安排与业绩补偿方式，进一步优化了对价支付方式，将原先由 2024 年、2025 年及 2026 年三年之和不低于 6,600 万元的业绩承诺进一步细化调整为 2024 年、2025 年及 2026 年分别不低于 1,900 万元人民币、2,200 万元人民币、2,500 万元人民币；对股权转让款的支付方式由三期优化为分四期支付，且后三期分别于业绩承诺完成并确认后再行支付。此外，《股权转让协议》中还约定了自评估基准日起至股权过户登记完成的过渡期间内产生的损益由受让方

享有或承担。

Q7、请介绍一下国企改革以及国资委的相关要求？公司对股权激励的规划？目前国资委是否有对公司的市值考核要求？

答：今年是国有企业改革深化提升行动落地实施的攻坚之年，上海最近出台了支持上市公司并购重组的实施方案，其他改革相关工作进展情况可以及时关注上海市国资委公开发布的信息。

上市以后实施股权激励是公司完善长效激励机制，调动骨干员工积极性，提高凝聚力和竞争力的重要举措。公司正在开展相关的准备工作，包括实施股份回购用于员工持股或股权激励计划。具体进展情况请关注公司的公告。

今年上海市国资委在确定国企领导人员新一轮任期考核目标时，已经将市值管理绩效纳入考核体系。公司也在积极响应上交所“提质增效重回报”行动倡议，并按照考核体系要求，落实相关市值管理工作，比如每年持续进行分红，开展资本运作，加强投资者关系管理等。

Q8：2024年三季度报公司应收账款14.76亿元，主要来自哪些客户，应收款账龄延长是否会对公司的现金流造成压力？有哪些措施加强催收？

答：截至2024年9月末，公司应收账款14.76亿元，较去年同期增长9.8%，应收账款周转率较全年同期有所降低。公司主要客户系基础设施投资建设主体、大型国有企业等，前述主要客户履行内部审批、付款手续等结算程序的时间延长，从而一定程度上引起公司应收账款增加及应收账款账龄延长。但从应收账款账龄结构来看，公司1年以内应收账款占比约为67%，1-2年应收款占比17%，应收账款账龄结构相对健康。

公司前三季度经营回款为25.57亿元，较去年同期增长6%；经

营现金流净额为-3.12 亿元，较去年同期增长 0.15 亿元。公司业务回款存在较为明显的季节性，由于行业特性，公司业务回款集中在四季度，一般四季度经营回款占比 40%左右，随着四季度应收账款的收回，公司经营活动产生的现金流量净额按照历史经营规律在四季度流入较多。公司目前现金流仍处于稳定态势。

为有效防范应收账款持续增长的潜在风险，公司将应收账款管理作为今年重点管理工作之一，制度上完善了应收账款管理办法，通过制度规范催收流程、加强回款与考核关联性。具体行动上，保持与客户积极沟通，做好各项目收款跟踪工作，通过定期对账、函件催收、法律诉讼等多种形式维护公司合法权益。

Q9、请问公司如何理解目前上海建筑领域的新政策，如何在新政策的基础上开展新业务？

答：近期，上海市出台了以下与建筑行业相关的主要政策。

一是上海市第十六届人大常委会第十五次会议提出，上海将探索实施房屋体检、房屋保险及房屋养老金等三项制度，这是保障人民城市安全、助力城市更新的有效措施。

公司在房屋体检的三个主要环节数字体检、专业评估、检测鉴定领域都具备行业领先优势；在房屋保险制度相关风险评估（TIS）业务领域也具备多年工作经验；公司 14 次（历次）上海市房屋检测行业综合评比蝉联第一。主要具备以下工作基础和技术优势：一是搭建了基于大数据的房屋风险评估模型，形成“风险预警-评估检测-隐患处置-数据回流”的数字体检闭环流程；二是具有完备的房屋检测鉴定经验和技術能力，拥有几十年的房屋检测鉴定经验积累；三是拥有行业平台和研发保障能力，依托国家装配式建筑产业基地、上海市工程结构安全重点实验室等 10 余个研发平台，主持或参与了上海市多项房屋安全相关技术标准、管理规定、指导手册等文件的起草与编制工作，还成立了“上海建科房屋体检中心”，对接

政府管理需求，开展政策研究和技术研发，获得上海市等省部级科技进步奖 30 余项。

公司近年来积极开展房屋质量数字化检测技术研究与应用，包括采用图像识别及机器学习技术辅助结构损伤识别等数字化智能技术，目前无人机、机器狗、AI 智能识别等先进技术手段已在房屋体检工作实际运用。

二是上海市人民政府印发《上海市加快推进绿色低碳转型行动方案（2024—2027 年）》；上海市人大常委会通过了《上海市绿色建筑条例》，从立法层面推动建筑领域节能低碳发展的举措。公司在绿色低碳行业智库、市场服务方面都具备领先优势，如受政府委托建成运维上海市建筑碳排放智慧监管平台，支撑编制《长三角生态绿色一体化发展示范区绿色低碳建设导则》《五个新城绿色生态规划建设导则》《临港新片区绿色建筑发展报告》等。公司将发挥专业技术优势、产业链服务优势，持续巩固并扩大市场服务空间和能级，预期在环境低碳领域的增长空间包括：生态城市规划；绿色健康及超低能耗建筑咨询评估；既有建筑能源管理和节能改造；企业碳核查与 ESG 服务；绿色建材及产品认证；城市虚拟电厂服务；环保管家服务等。

三是上半年上海市发布了《关于加快推进韧性安全城市建设的意见（征求意见稿）》，11 月下旬中办、国办联合发布了《关于推进新型城市基础设施建设打造韧性城市的意见》，提出推动城市基础设施数字化改造，构建智能高效的新型城市基础设施体系，持续提升城市设施韧性、管理韧性和空间韧性。公司具备交通部公路工程综甲检测资质，近年聚焦以数智技术赋能交通市政基础设施领域安全服务，建设了基础设施数字化运维软件系统，研发了道路基础设施病害智能识别无人机、隧道三维激光移动扫描系统等硬件装备。通过研发成果产业化推广，拓宽了基础设施运维管养的应用场景。针对设施运行状况的实时监测、模拟仿真、快速评估和大数据分析，

提升了基础设施的隐患预警和应急处置能力。同时，公司成立了工程可靠性研究中心及院士工作站，聚焦桥梁工程可靠度评估、生命线工程应用场景拓展等方向，开展核心技术研发，打造关键产品、装备和系统平台。后续，公司将在政策指引下秉承问题导向和系统观念，持续深化科技创新和数字赋能，提升在韧性城市建设运维领域的服务能力和产业能级。

Q10、公司主营业务工程咨询服务在领域内处于相对优势地位，收入规模排名第一，有哪些竞争对手，具有什么优势？将如何保持并提升市占率？

答：公司在工程咨询领域的竞争对手包括浙江江南、中咨咨询、北京铁建、浙江五洲等企业。

公司在工程咨询业务领域的优势主要体现在：具备完善的人才资源管理体系，高学历、高级职称及注册人员占比高；具备完善的内控运管体系与科技创新体系；完成了全国市场布局，在各战略区域具备属地服务有优势；在大型复杂工程领域具备丰富业绩，覆盖房建、市政、机场、铁路、能源、化工、环境、工业等多领域。在全过程工程咨询、区域总控管理、建筑师负责制、数字化转型等领域具备行业先发优势。

工程咨询领域企业众多，行业呈现高度分散，竞争持续加剧。公司将紧抓基础建设、城市更新、绿色低碳、一带一路等发展机遇，深化市场空间开拓，通过加快在石化、水利、能源、交通等领域的收并购步伐，拓展业务领域，积极做好战略区域经营平台建设，梳理战略合作伙伴，深化合作机制，加强品牌宣传，推广特色服务。

Q11、公司率先开展的全生命期建筑信息化建模BIM、建筑工业化等领域研究，对于公司发展与业绩提升体现在哪些方面？

答：全生命期 BIM 技术的研究比较显著地赋能公司核心主业，

	<p>包括数字监理与项目管理、既有房屋测绘及数字建档、智能建筑和智慧园区咨询管理、智慧环保管家及污染溯源等。在建筑工业化领域，公司是国家装配式建筑产业示范基地，通过聚焦装配式建筑结构与施工检测技术，编制系列行业规范，自研开发形成套筒灌浆密实度检测设备，形成特色服务产业链。</p>
附件清单	无
记录日期	2024年12月16日