

证券代码：600153

证券简称：建发股份

厦门建发股份有限公司
投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☒ 路演活动 ☒ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
机构名称	详见附表。
时间	2025年9月1日至2025年9月30日
地点	公司会议室、券商策略会现场
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书 江桂芝女士 证券事务代表 黄丽琼女士
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司供应链运营业务上半年经营相对稳健，其中有哪些品种表现较为突出？ 答：2025 年上半年公司供应链运营业务实现营业收入 2,678 亿元，同比增长约 2%，同期实现归母净利润 14.2 亿元，同比基本持平。在宏观环境不确定性较高、核心品种价格下行的背景下，公司供应链运营业务业绩韧性突出。 2025 年上半年公司经营的黑色金属、有色金属、矿产品、农产品、浆纸、能源化工产品等主要大宗商品的经营货量约 1.03 亿吨、同比小幅增长。在经营总货量保持增长的同时，多个核心品类继续保持行业领先地位，其中：钢材经营货量超 3,600 万吨，同比增长超 10%；农产品经营货量近 1,700 万吨，同比增长超 6%。 此外，公司消费品业务板块亦延续稳健增长态势，成为公司供应链运营业务发展的重要驱动力。2025 年上半年，公司消费品业务的营业收入超 240 亿元，同比增速超 20%，其

	中轻纺板块营业收入超过 95 亿元，同比增长超 35%；泛食品板块营业收入近 40 亿元，同比增长近 25%，咖啡豆、乳制品等品类表现亮眼。 2. 请问公司 2025 年度现金分红预期是否维持不变？ 公司在 2024 年第二次临时股东大会通过的《关于交易完成后增强股东回报规划的议案》中，对 2025 年度的利润分配计划已经作出安排，并已经通过公告文件公开承诺：2025 年度以现金方式分配的利润不少于当年实现的合并报表归属于上市公司股东的可供分配利润的 30%，且每股分红不低于 0.7 元。 3. 助力中国企业出海是公司国际化业务重要组成部分，能否分享公司在这方面的进展？ 答：在全球产业链不断重构与调整的背景下，中国企业正加速推进自身产品、产能乃至业务生态出海。建发股份作为中国供应链运营行业领军企业，依托深厚的专业积累、全球化网络布局以及多品类运营能力，为出海企业提供了全方位的综合服务，亦带动自身出海业务收入规模稳健扩张，2025 年上半年公司销售目的地为非中国大陆地区的业务规模已超 57 亿美元，同比增长约 10%。 在消费品领域，公司凭借自身海外物流、渠道、客户资源帮助优质消费品企业出海：（1）在汽车业务板块，公司融入中国产业出海进程，与一汽集团、东风集团、江淮汽车、中国重汽、陕汽集团等国内主机厂建立联系，一同为全球市场提供更加智能的、可持续的中国制造交通解决方案。2025 年 8 月，公司完成了厦门金龙纯电客车在非洲市场的交付。 （2）在家电业务板块，公司深度融入全球化发展与家电产业升级，已与多家中国头部家电品牌、渠道方建立深度合作关
--	---

	系。 在大宗商品领域，钢铁业务的出海是公司重点发展的方向之一，凭借自身在国际业务网点和海外资源、渠道等方面的优势，建发股份积极赋能钢材产业伙伴，为广西盛隆（马来西亚项目）、北京建龙集团（马来西亚项目）、青山集团（印尼项目）、越南台塑河静钢铁等产业伙伴海外重点项目提供一站式供应链服务，保障优质炼钢原料供应，畅通海外物流渠道，开拓钢材国际市场，解决产业客户“走出去”发展过程中面临的原料供应链韧性、物流成本时效性、国际市场风险等方面的多样化需求和困难，助力产业客户更专注于生产、研发、管理等专业环节，有效降低制造业企业的资源配置成本。 4. 当前外部形势复杂多变，公司如何保障国际化品种的供应稳定、提升国内相关产业的运营韧性？ 答：面对全球供应链风险加剧的挑战，公司高度重视供应链安全体系建设，积极通过夯实全球资源网络布局、加快数智化能力建设、强化全球化物流体系、打造国际化人才团队等方式增强抗风险能力，实现关键资源找得到、运得回，助力国内产业客户提升供应链韧性。 以农产品为例，在全球宏观不确定性陡增的背景下，公司农产品集团通过多维度能力建设，助力保障国家粮食安全： （1）公司深入海外资源上游产区，加大南美、黑海、欧洲、非洲等地区大豆、玉米、小麦优质替代资源开发，提升海外粮食收储能力，提升关键资源供应来源多元化，确保优质农产品资源稳定供应。 （2）通过整合全球气象数据、产区产量数据、市场价格数据等多维度信息，构建 AI 分析模型，实时捕捉市场动态与供应链风险，为采购、库存、分销等决策提供数据支撑。
--	--

	(3) 通过整合、期租与合作等方式，持续布局关键节点的物流资源，整合自有物流资源与社会物流资源，构建国际化物流体系。同时，组建专业租船团队，并与多家大型船公司开展战略合作，通过自主租船大幅增强运输可控性和贸易灵活性，有效应对国际海运价格波动与运力紧张问题，保障农产品运输畅通。 (4) 公司组建了兼具跨境供应链经验与创新能力的农产品国际化经营团队，并在海外产销区招聘本地化人才，打造“年轻化、专业化、本土化”的国际人才梯队，持续提升公司在国际农产品市场中的竞争力。 5. 巴菲特年内继续增持日本商社，建发股份作为“中国式商社”的领军企业，未来如何推进国际化战略、提升国际市场竞争能力？ 答：在全球宏观环境不确定性提升、国内优质制造企业集中出海的背景下，中国亟需培育自己的大型综合商社，助力供应链体系稳健运行。建发股份致力于成为国际领先的供应链运营商，以“中国式商社，全球化建发”为品牌定位，坚持“国际化战略”，持续完善全球化供应链服务体系，拓展国际产业链资源，积极融入国内国际双循环新发展格局。 公司当前正加快从供应链全球化“参与者”“服务者”到“组织者”的自身定位转型升级，与各产业链上下游合作伙伴共同开拓国际市场，共享全球供应链优质资源，共建国际化发展竞争力，在全球供应链体系中不断提升建发股份“LIFT 供应链服务”的品牌影响力。在全球化战略中，公司主要秉承两大核心方向： 一是锚定“双循环”格局，构建全球供应链网络。建发股份积极融入“双循环”新发展格局，紧抓“一带一路”、RCEP市场机遇，加快供应链海外布局，从东南亚向美洲、欧洲、
--	---

	非洲等远洋市场“走出去”。目前，公司已在越南、马来西亚、印尼、日本、韩国、巴西等 RCEP、金砖及共建“一带一路”超 35 个国家设立超 70 个海外公司和办事处，在职外籍员工及派驻境外员工超 400 人。公司积极与国际大型或境外本土优势物流供应商深化战略合作关系，在境外超 30 个国家和地区设有自营/合作海外仓，并运营中欧班列建发专列和商舟航空跨境物流项目，搭建高效的全球物流网络，为产业客户国际化业务提供安全稳定、畅通高效的国际物流服务。 二是强化资源与渠道整合，服务保障国家关键资源供应安全。建发股份持续完善供应链关键渠道国际化布局，强化全球性资源获取和渠道布局能力，供应链服务辐射全球超 170 个国家和地区，近 5 年内签约合作的境外供应商和客户数量超过 2 万家。供应端，公司持续深入海外资源上游产区，不断拓展南美、非洲、西亚地区的铜、锰、锂、钴等矿产资源，加大南美、黑海、欧洲、非洲等地区大豆、玉米、小麦优质替代资源开发，提升海外粮食收储能力，提升关键资源供应来源多元化，增强面向全球的金属矿产和农产品资源配置和整合能力。渠道端，公司以境外平台网点为支撑载体，深度研究属地化市场需求，系统性推进本土化业务运营，持续强化全球化销售服务体系建设，着力打通下游终端销售渠道网络，全面提升“买全球、卖全球”的供应链一体化服务能力。 6. 建发股份下属子公司建发房产近期发布灯塔战略，如何理解和落实这一战略？ 答：在房地产行业迈向“价值深耕”的关键转型期，建发房产正式发布“灯塔战略”，公司将围绕“爱即真诚、颜值即价值”的理念打造系列“灯塔作品”，在全国核心城市秉持“客户至上”、“因地制宜”的理念树立高端项目标杆、提
--	---

	升品牌美誉度与影响力。 为保障灯塔战略落地，建发房产规划了五大核心路径： （1）由最高决策层深度参与项目全流程，从土地研判到产品营造全程把控，确保资源倾斜、标准拔高、执行高效。 （2）锚定城市稀缺核心地段，成本投入聚焦长期价值，并聚合多方资源，为项目注入多维高阶价值。 （3）以前沿设计理念为引领，结合城市文脉打造定制化产品，并融入智慧、绿色等前瞻性思考。 （4）优选全球范围内的优质材料，运用前沿工艺，极致打磨项目每处细节。 （5）打破过往经验体系，重塑产品系列，以上海建发·海宸为例，其以“中魂西骨”理念打造海派建筑，并配备华为鸿蒙智家系统、全屋华为 FTTR 光纤 WIFI 等，定义“未来居住”新标准。 目前，建发房产“灯塔战略”已进入实质落地阶段，厦门建发港务·宸启瑞湖、北京建发·海晏、上海建发·海宸三大“灯塔作品”于 2025 年二季度以来陆续入市，成都金融城项目、杭州蒋村项目亦预计将于年内开盘。 7. 建发股份下属子公司联发集团上半年销售情况？未来的发展思路？ 答：2025 年上半年子公司联发集团着重激发组织活力，持续聚焦“新青年战略”，兼顾“优质新盘上市”与“存量项目激活”，通过数字化营销等模式实现流量的高效触达与转化，最终驱动销售达成亮眼增长。2025 年上半年联发集团实现合同销售金额 134.07 亿元（全口径），同比增长 29.19%，权益销售金额 89.60 亿元，同比增长 56.27%。 2025 年 9 月，联发集团举办了“新青年好房子暨新澍产品品牌发布会”，进一步阐明“新青年产品战略”的内涵。
--	--

	联发集团未来将围绕城市新青年的住房需求，在一、二线核心城市产业集群的片区，创新推出以 60-80 m²为主力户型，同时兼具高品质、强运营和智慧化特征的产品，给年轻人提供第一套好房子。目前联发已在厦门、上海、南京、深圳推进 6 个新青年好房子样板项目。 8. 建发股份房地产业务下半年的拿地策略？ 答：2025 年以来公司房地产业务持续聚焦高能级城市优质地块，做精地块价值梳理、风险排查及客群定位，抓牢市场窗口布局优质项目，上半年公司以多元化方式获取优质土地 24 宗，全口径拿地金额合计 582.43 亿元，其中一、二线城市拿地金额占比超 96%，新增地块的全口径货值超 1,120 亿元，子公司建发房产、联发集团分别位居克而瑞 2025 年上半年全国新增货值排行榜 Top4、Top14。 展望下半年： （1）当前房地产市场的止跌回稳仍在进程中，公司将秉承审慎投资的态度，充分评估宏观环境与房地产行业发展趋势，始终把流动性摆在首位，优先考虑去化周期和价格风险，并兼顾利润率要求，增强库存的流动性。 （2）公司会继续增强多元化投资能力，通过城市更新、资产包等拓展方式和渠道，补充核心城市的优质项目。 （3）公司亦将持续研究好城市及地块的经营逻辑，读好城市、做好产品、控好风险，将客研工作做好、做扎实，提升投资精度。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
风险提示	
以上如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或管理层对行业、公司发展或业绩的承诺和保证，敬请广大投资者注意投资风险。	

附表：主要机构名单

序号	机构名称
1	Capstone Capital
2	大成基金
3	大家资产
4	国海富兰克林基金
5	国联基金
6	国联民生证券
7	国寿资产
8	国泰海通证券
9	海港人寿
10	泓德基金
11	华夏基金
12	华源证券
13	建信基金
14	交银施罗德基金
15	景顺长城
16	览众投资
17	南方基金
18	宁银理财
19	鹏华基金
20	鹏扬基金
21	平安资管
22	人保养老
23	申万宏源证券
24	泰康基金
25	泰康资产
26	天弘基金
27	盈峰资本
28	永赢基金
29	招商证券
30	浙商证券
31	中大君悦投资
32	中欧基金
33	中信建投证券
34	中信资管