

证券代码：002061

证券简称：浙江交科

浙江交通科技股份有限公司

2024年11月28日投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及姓名	国盛证券 何亚轩 信泰人寿 武浩翔 长江证券 张智杰、袁志芑 旭松投资 韩思旭 华泰资产 徐笔龙 广发基金 陈伟波	
时间	2024年11月28日上午10:00-12:00	
地点	杭州市临安区青山湖科技城钱坞路598号6号楼9层会议室	
上市公司接待人员	1、董事会秘书兼财务负责人 赵军伟 2、市场经营部（国际部） 刘刚 3、董事会办公室（战略发展部）林楠芳	
投资者关系活动主要内容介绍	问答交流 1、公司订单情况 2024年前三季度，公司新承接订单635个，业务涵盖公路、市政、养护、港航等，承接订单金额553.81亿元。截止三季度末，公司在建项目合同总额为2,383.40亿元，其中累计已确认收入总金额为952.81亿元，剩余未完工总金额为1,430.59亿元，在手订单充沛。 2、公司业务区域分布情况 公司作为浙江省内规模最大、实力最强的交通工程施工企业，在立足省内基本盘业务同时稳步开拓省外核心市场建设，同时在海外多个国家开展业务。目前，公司在省内营销机构已覆盖11个地市，省外常驻营销机构22个，在新疆、福建、广东、山东、重庆、湖北、上海、河北、安徽、辽宁、贵州等地均有在建工程项目。 3、公司2024年前三季度经营情况 2024年是公司“改革创新提升年”，报告期内，	

公司聚焦“改革创新提升年”总要求，聚焦重点任务，以降本增效为先导，转变企业增长方式，推动企业由“做大”向“做强、做优”转变。通过加强统筹调度、晾晒比拼、要素支撑、精准帮扶，全力推动各项经营指标落实落地。通过深入推进体制重塑、机制重构，明确企业未来发展方向、激发企业发展活力动力。

2024年前三季度公司实现营业收入306.53亿元，同比增长3.16%，其中，第三季度实现营业收入122.12亿元，同比增长6.81%；实现归母净利润为8.39亿元，同比增长10.63%。

4、公司现金流情况

2024年公司前三季度经营性现金流量净额为-30.88亿元，主要系报告期内公司项目处于施工高峰期，对资金需求较大，导致经营性活动现金流出量增加；同时，报告期内公司积极履行国企社会责任，及时向下游中小企业支付款项，但部分项目业主单位工程款支付不及预期，从而导致净流出较多。由于受行业回款特性影响，项目回款一般集中在第四季度，随着承接的项目陆续完工并进入结算阶段，四季度公司有望收回较多工程款项，改善现金流状况。

公司高度重视现金流管理，报告期内开展应收款项催收及“两金”压降等专项行动，落实相关责任、加速资金回笼、降低资金占用成本。下一步，公司将继续加强与业主的沟通和协调，加快结算和回款的速度。同时，强化成本控制与管理优化，通过加强内部管理，优化施工方案，实现降本增效。

5、公司应收账款情况及“化债”政策影响

截至2024年三季度末，公司应收账款金额为70.97亿元，同比小幅上升。近期中央出台相关政策加大力度支持地方化解债务风险，随着政府化债政策的落实，预计将提升地方政府的财政支付能力，对建筑企业的应收账款回收和项目建设均有积极作用。公司客户主要为浙江省交通集团、各级政府下属城建投资集团等，公司将继续密切关注政策动态，加强与政府部门及业主单位的沟通协调，积极争取政策支持。考虑到政策落实的进度以及潜在的政策变动等因素，最终效果仍存在一定的不确定性。

6、公司薪酬激励规划

目前，公司围绕“市场”、“现场”、“管理”三套考核体系，通过甄别关键岗位、完善绩效考核体系，优化岗位体系设置，建立“职务能上能下”、“收入能增能减”的机制，充分激发企业内部潜力和活力。浙江交工资产重组上市时，即有两个员工持股平台，公司主要管理层和核心骨干都通过持股平台持有上市

	<p>公司股份。后续，公司也将根据实际情况适时研究考虑员工持股计划、股权激励等相关激励措施。</p> <p>7、公司低空经济布局情况及投资并购规划</p> <p>目前，公司业务以建设工程为主，主要包括道路、桥梁、隧道、轨道交通、港口码头、地下工程等交通基础设施的投资、设计、施工、养护及工程咨询与管理，暂未涉足低空经济基础设施相关项目。</p> <p>未来，公司拟围绕基建主业，通过并购、收购与主业相关的上下游产业等方式，重点围绕“补资质短板、补区域短板、补产业短板”的需求，一是健全产业链，继续延伸施工主业上下游领域，发展新的利润增长点；二是结合公司经营计划，寻求薄弱业务地区合作与业绩突破；三是聚焦行业内关键环节，在新基建、新技术等领域创造入局机会，提升公司核心竞争力。</p>
附件清单	不适用
日期	2024年11月28日