

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6月1日至2025年6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. 公司历年分红情况及未来的分红计划？后续是否会安排中期分红？ 答：公司始终致力于为股东创造长期稳定的回报。自1998年上市以来，公司累计现金分红金额已达190亿元，远超过股权融资金额。剔除永续债利息、重组收益等因素后，公司近几年的现金分红比例均保持在40%以上，其中2024年度现金分红比例达到70%。 为增强公司分红的稳定性、持续性和可预期性，更好地回报股东，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2024年度和2025年度的利润分配作出了进一步的安排：每年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可供分配利润的30%，且每年每股分红不低于0.7元。 此外，公司积极尝试通过一年多次分红的方式及时地回报股东，公司已于2025年1月20日实施了2024年度中期分红，公司股东会已审议通过了关于2025年中期分红的授权方案。 未来，公司将在综合考虑股东投资回报和业务可持续发

	展的基础上，坚持制定具有稳定性、持续性和可预期性的分红政策，切实地回报股东，使广大投资者能够及时分享公司发展红利。 2. 大宗商品价格波动对公司有什么影响？ 答：公司始终高度重视风险管控，风险管控能力是公司多年来保持供应链运营业务健康发展的核心竞争力。公司根据四十多年的行业经验，将风险管控列为经营管理的第一工作并提升至战略层面，形成了“专业化、分级化、流程化”的风险管控体系。 公司致力于成为国际领先的供应链运营服务商，通过为客户提供“LIFT”供应链服务创造价值。近年来，全球大宗商品价格波动幅度较大，对供应链运营公司专业能力的要求进一步提升。在这一背景下，公司持续推进信息化风控体系建设，严格控制现货风险敞口、并有效应用期货等工具降低价格波动风险。依托稳健的经营策略以及严格的风险控制策略，公司供应链运营业务盈利表现相对稳健，核心品类经营货量稳步提升，2024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运营货量超2.2亿吨，同比增速近8%。 3. 公司供应链运营业务在价格风险控制和期货工具赋能方面的具体案例？ 答：公司多年来始终坚持稳健经营的发展思路，针对大宗商品的价格风险，公司根据不同的商品和业务模式采取相应的管理方案：对于上下家客户锁定的业务，通过选择优质客户、收取保证金和跌价追补的方式进行管控，并对履约异常业务及时进行处置止损；对于非上下家客户锁定的业务，进行单边敞口量控制，善用浮动定价和指数定价的结算方式，并灵活运用期货、期权等金融工具对敞口价格风险进行管理。同时，公司密切关注相关商品市场价格和外界形势变化，督促经营单位加快周转，以降低价格风险。 以使用期货工具为例，公司期货业务坚守“合规为先、产业为本、专业为基”的理念，除了利用期货工具管理公司
--	--

	自身的存货价格风险，还针对产业客户的保价、展期、增利等需求提供了相应的期货服务，例如： （1）建发钢铁集团利用期货、期权工具为招商局、中铁宝桥、中国电建、中远海运等大型企业等多项工程锁定远期钢材原料成本，这些项目的建设周期很长，公司可以帮助锁定长周期钢材成本，再根据工程进度分批交付钢材。 （2）农产品大豆业务方面，公司从南美、北美组织货源卖到中国或者亚洲其他国家，上下游买卖以CBOT大豆作为基准提供点价交易模式，改变了上下游零和博弈的局面。 4. 公司供应链运营业务在海外的发展规划？ 答：国际化是公司供应链运营业务的重点发展方向，近年来公司持续加快供应链业务海外布局，积极推进海外业务本土化运营，致力于打造“中国式商社、全球化建发”。截至2024年末，公司已有超50个海外公司和办事处，2024年公司海外业务（注：此处为销售目的地为非中国地区的业务）规模超过100亿美元，同比增长约12%。 公司将加快国际化业务布局，重点围绕“一带一路”沿线国家和RCEP成员国强化资源获取和渠道布局能力，深耕当地市场，加强海外本土化运营能力，逐步实现“团队走出去”和“服务走进来”，塑造多元稳健的全球供应链体系，不断提高公司国际化业务规模和占比。 近年来，国内有较多生产型企业在境外已经投建或即将投建新的产能，带来了一系列如原材料采买、产品物流运输与仓库服务、商品分销等供应链运营服务需求，为公司供应链出海业务提供了很好的发展机遇。 5. 公司在中资企业出海过程中能为客户提供哪些服务？ 答：公司主要发挥产业链的组织者和整合者的职责，依托自身在国际金融、海外渠道等方面的优势为出海企业提供原材料的集采、海外市场分销、海外仓储物流等综合服务。 6. 公司供应链运营业务涉及的板块较多，如何实现业务的高
--	--

	效管控？ 答：公司在经营管理层面采用专业化经营模式，供应链业务板块设立了六个专业集团和一个新兴事业部，每个专业集团各自负责专业化经营，确保在细分领域有充足的行业积累与业内资源。 公司总部主要是做好战略规划、资源调配和监督管理等工作，针对专业集团和事业部不同的发展阶段给与不同的授权。公司总部设有风控中心，风控中心下属物流管理部、信用管理部、期货管理部、运营管理部等部门负责不同维度的风险控制。 目前，公司已经形成了“董事会和风险控制委员会→经营班子和总部管理部门→专业集团和经营单位”的多级风险管理体系。 7. 公司供应链运营业务中汽车板块的发展情况？ 答：过往公司汽车业务主要以中高端燃油车品牌国内4S店业务为主。在国内新能源汽车蓬勃发展的背景下，公司积极探索与新能源品牌的业务合作，同时加大汽车出口及转口业务开拓，2024年汽车出口及转口规模超5.3亿美元，同比增长超76%。 8. 2025年上半年，建发股份子公司建发房产在拿地方面较为积极，公司是如何考虑的？ 答：在拓展方面，公司将城市地段和流动性放在首位，结合净利润率水平，以确保流速和品牌影响力；同时，拓展上兼顾公司的资金安全，将库存规模保持在合适水平，以确保公司资产的流动性和健康度。在具体拓展策略上： （1）在拓展城市方面，今年来建发房产更加重视集中资源在核心城市的投资布局，2025年上半年着重布局了北京、上海、杭州、成都、厦门等核心一二线城市，以及建发房产品牌深耕的福建省内的三四线城市； （2）在拓展渠道方面，今年来公司不断提升多元投资能力，重视城市更新、资产包等拓展方式和渠道，补充核心城市的优质项目；
--	---

	(3) 在投资纪律方面，一直以来都由总部把控整体拿地，同时，拿地前扎实开展地块价值梳理、风险排查以及客群定位工作，控制拿地风险。 9. 建发房产房地产业务，城市经营策略是什么？选择深耕，还是会进一步出现发散、下沉？ 答：公司一直在探索建立城市深耕的能力，深耕的好处是有利于品牌积累，建立市场信任关系，有利于降低运营成本、开展市场判断、减少犯错概率。 (1) 对于公司已进入的核心优质的一二线城市，公司会结合当地市场机会、当地团队操盘能力、品牌能力等，进行持续精进深耕，保持及提升在该城市的市占率。 (2) 对于公司已进入的其他较低能级的市场，公司也始终关注一些核心地段项目的投资机会，做机会型的拓展，但考虑到资产安全和流动性，整体公司在三四线城市的投资拿地会更为谨慎。 (3) 对于新城市的选择进入上，公司始终保持审慎。就目前城市布局而言，全国较为核心、优质的城市，公司基本都已进入，而潜在进入的目标城市也较少（如西安、郑州等），公司将以择机、择时而定进入，并未有紧迫的时间表。 综上，公司目前城市经营策略上主要聚焦在现有核心城市上开展深耕，逐步提升公司在当地的市占率和品牌美誉度。 10. 建发房产如何保持产品力的领先以及出品的一致性？ 答：建发房产始终将产品力和服务力视为立身之本。在自上而下的价值观引领下，公司各层级都非常重视产品核心竞争力地打造。 (1) 在产品创新方面，公司持续加大研发投入，在坚持新中式产品的基础上，通过新材料、新工艺等新技术的应用，持续推动产品的研发和升级。 今年来，公司十分重视在包括北京、上海、杭州、成都、厦门在内的重点城市，持续推动打造灯塔项目，今年来
--	---

	已在厦门宸启瑞湖、北京海晏推出灯塔级产品，保持了产品的领先性与差异性，也实现了较高的客户美誉和产品去化，提升客户口碑； （2）在落地一致性方面，集团总部已制定一系列标准化的规则和落地执行要求，建立了贯穿全周期的标准化管控体系，包括设计技术规定、专项技术标准、工程技术标准、重要工序的管理动作及验收标准等，保证产品标准的高质量落地。
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	贝莱德基金
2	大成基金
3	东方财富证券
4	富国基金
5	国金证券
6	国联安基金
7	宏利基金
8	华泰柏瑞基金
9	汇添富基金
10	金圆资本
11	景顺长城基金
12	南方基金
13	诺德基金
14	平安资管
15	申万宏源证券
16	鑫巢资本
17	信达澳亚基金
18	招商基金
19	中金公司
20	中泰证券

21	中信建投证券
22	中信资管