

证券代码：605598

证券简称：上海港湾

上海港湾基础建设（集团）股份有限公司

投资者关系活动记录表

（2024年3月）

上海港湾基础建设（集团）有限公司于近期以线上和线下的方式与投资者、券商分析师等就公司生产经营情况进行交流，现将投资者关系活动的主要情况汇总发布如下：

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与机构	Morgan Stanley、T.Rowe Price、Matthews Asia、Library Group、嘉实基金、建信基金、申万菱信、华商基金、诺安基金、景顺长城、国联基金、湘财基金、国投瑞银、中邮基金、银华基金、泰达宏利、瀚亚投资、平安基金、新华资产、中金资管、中信资管、泰康资管、大家资管、平安资管、中英人寿、众安在线、国寿养老、民生证券、东吴证券、国盛证券、长江证券、中信证券、天风证券、国海证券、国信证券、甬兴证券、上海亘曦、上海盘京投资、圆石投资
地点	公司会议室、各策略会现场等
上市公司接待人员	董事会秘书王懿倩、证券事务代表朱彦青
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司2023年整体经营情况和2024年第一季度经营情况？</p> <p>答：2023年公司专注主营业务的发展，坚持走技术出口、标准出口的高质量“一带一路”。公司持续深耕海内外优势区域，根据下游市场的需求和变化情况及时调整公司经营节奏，在保持东南亚、中东优势区域的基础上，努力探索世界新格局下的新市场。公司在2022年较高基数的背景下</p>

2023 年实现各区域业务的稳定增长。

进入 2024 年，受益于重点市场的不稳定因素消除及相关国家愿景计划的推进，海外市场的基础设施建设需求旺盛，区域基建投资人气高涨，公司海外业务保持了积极向上的发展态势，公司对完成年度经营计划目标充满信心。未来公司将积极加强海外市场的业务开拓，力争获取更多优质项目订单，以更好的业绩回报股东和投资者。

二、公司应收账款的情况如何？

答：公司严格按照《企业会计准则》及公司相关会计政策的规定管理应收账款，并计提坏账准备。

公司客户主要为全球知名跨国企业集团、上市公司或境外大型企业等。这些客户一般具有良好的商业信用和充裕的资金保障，能有效保证公司项目按进度结算和款项的按时支付。自 IPO 阶段开始，公司经营性现金流和利润相匹配，总体来看，公司应收账款发生坏账的实际风险较小。未来公司将保持对应收账款的高度关注，加强回款管理，降低经营风险。

三、公司汇兑损益情况如何？

答：公司在海外采用控股子公司的形式开展业务，营收和成本发生均采用当地货币计量，且项目订单转换速度较快，涉及的国家较多，所以汇兑敞口较小，不会对公司产生较大不利影响。未来随着公司规模的增长，公司将积极探索汇兑损益的新型管理工具，降低汇兑风险。

四、公司 2023 年在海外市场的业务如何？

答：公司持续聚焦“一带一路”沿线国际市场，坚持走高附加值的技术输出路线，集中资源主攻中东和东南亚两个海外重点市场。同时，在规避海外市场风险的前提下，一方面巩固并壮大现有优势市场，另一方面积极寻求合作机会，努力开辟增量市场。

2023年，公司积极响应沙特“2030 愿景”、“2045 黄金印尼”并及时跟进“一带一路”倡议，拓展公司在东南亚、中东等地区的市场份额，更好地服务当地客户，在充分利用沙特、印尼的广阔市场及公司本身技术优势，推动公司在东南亚和中东等地区的业务发展，加强公司国际化市场布局，增强公司国际市场竞争力。近期以来公司在东南亚和中东市场均中标了不少项目，包括印尼 SGAR 氧化铝赤泥临时堆场、印尼三宝垄-淡目高速路地基处理工程、沙特 Oxagon Port Development、沙特 Mukaab Excavation Phase 、沙特 SAAD2 Solar PV Independent Power Plant 等。

未来，公司将继续深入海外市场，聚焦东南亚、中东等地区，通过积极参与海外展会、增加行业交流、组建技术团队等措施，持续拓展海外市场，完成更多优质工程业绩，打造高质量“一带一路”的标杆企业形象。

五、公司的竞争优势在哪些方面？

答：1、技术研发和方案优化能力优势。与欧美竞争对手相比，公司在复杂地基处理上拥有更强的方案优化、项目实施、技术以及成本控制能力。针对不同的地质条件和设计要求，基于丰富的技术储备、成熟的研发体系和大量的项目经验，公司为客户提供集产业链一体化的定制化综合方案。

2、“一带一路”出海的先发优势。公司早在2008年开始出海，稳步实施“植根国内，放眼海外”总体发展战略。经过15年的努力，公司在海外的盈利模式和业务模式得到全方位的认可。未来，公司将努力扩大境外市场规模和市场占比，以做大做强为出发点，巩固公司在岩土工程行业中的市场地位。

3、国际化优质客户及全球化采购能力。公司已和众多境内外知名企业形成了良好的合作关系，其良好的商业信用和充裕的资金保障，有利于公司的资金周转和再投入。成本

方面，公司由工程管理部牵头、成本控制部配合，统一安排调度全球项目人员、机械设备、物资供应等资源，可有效控制项目成本，避免成本波动对公司的影响。

4、本土化人才优势。公司境外员工人数占比约为80%。境外员工精通当地的语言，熟悉当地的文化、法律法规、行业标准，能够高效地与业主方进行沟通，为业主提供专业化、定制化、高附加值的服务。

5、品牌知名度优势。公司上市后品牌、资金实力提升，有利于公司推广具备竞争力的技术处理方案，获取优质项目。公司在“一带一路”沿线国家形成了良好的工程业绩，已在当地国家树立起高质量“一带一路”标杆企业的品牌形象。

六、如何看待海外市场的未来？

答：随着各区域/国家转型升级、人口压力、落后的工业化/基础设施配置等因素的综合影响，全球基建市场的需求持续旺盛，且呈现上升态势。公司的海外市场以东南亚、中东市场为主，东南亚区域的软土地占比较高，明显高于全球的软土地占比。东南亚国家的城市多分布于河流沿岸及河口三角洲以及沿海平原，也决定了这些国家的工业化、城镇化进程中更容易遇到软土地基问题。同时，东南亚地区多为人口密集的发展中国家，受益于人口红利释放和当地资源禀赋，发展势头强劲，叠加疫后东南亚国家基础设施普遍薄弱和疫情复苏等原因，基建需求正快速攀升。近年来印尼、马来西亚、越南等国纷纷推出中长期基建规划。

中东国家的基建起步较晚，设施落后，沿线国家过去依赖石油等资源的出口，现阶段有着国家升级转型的需求。在沙特“2030愿景”的规划下，诞生大量的基础设施建设需求，这为地基行业的发展提供了新的机遇。

七、公司未来几年的经营指引是什么？

	<p>答：在综合考虑全球范围内下游需求情况、公司竞争优势及发展规划等因素的基础上，公司将2023年限制性股票激励计划公司层面的绩效考核作为未来三年的基本经营目标，充分彰显了公司及管理层对未来发展的信心。未来，公司将继续发挥公司在技术、品牌、管理、人才等方面的竞争优势，加强成本管控和精细化管理能力，完善海外业务布局，努力培育新的盈利增长点，争取以更好的业绩来回报股东。</p> <p>八、公司的招聘计划是什么？如何将人才发展和企业战略结合？</p> <p>答：伴随公司海外业务的快速发展，公司加大了在海外的招聘力度，尤其是区域基建投资高涨的中东区域。公司自成立以来，高度重视人才队伍的建设，持续吸收、培养、引进优秀的行业人才和境外经营人才，重视人才、科研和企业战略的结合，构建了一只以高层次境内外管理人才牵头、研究院为核心技术支撑、各队伍相互协同的创新联合队伍。2023年公司统筹推进了核心科研及骨干人员的限制性股票激励计划和员工持股计划，鼓励科技创新，充分调动核心员工的积极性，构建股东、公司与员工之间的利益共同体，建立健全持续、稳定的激励约束机制，支持公司的长期发展和战略实现。</p> <p>特此发布。请广大投资者注意投资风险。</p> <p style="text-align: right;">上海港湾基础建设（集团）股份有限公司</p>
日期	2024年3月