

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6月）

上海港湾基础建设（集团）股份有限公司于近期以线上和线下的方式与投资者、机构分析师、研究员等就公司生产经营相关情况进行交流，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 checked="" type="checkbox"/> 其他
参与机构	富兰克林华美投信、贝莱德基金管理、路博迈基金管理、Pleiad Investment Advisors Limited、Morgan Stanley、J.P.Morgan、易方达基金、博时基金、南方基金、嘉实基金、新华基金、华夏基金、招商基金、广发基金、国泰基金、华宝基金、景顺长城基金、泉果基金、长信基金、泰康资管、中信资管、太平洋资管、前海人寿资管、海港人寿、国海证券、华泰证券、东吴证券、西南证券、华创证券、华西证券、中信证券、中金公司、华源证券、开源证券、中邮证券、盘京投资、润晖投资管理香港、美的-盈峰资本、原点资产、于翼资产、上海盘京投资、深圳市加德信投资、上海涌贝资产管理、上海雪石资产管理、上海海岸号角私募基金管理、北京市星石投资管理
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、今年以来，公司经营状况如何？</p> <p>答：根据公司《2024年第一季度报告》显示，公司一季度新签订单 58,097.25 万元，其中境外新签订单占比为 99.55%，海外下游市场需求旺盛。</p> <p>二、请问海外市场需求如何？</p> <p>答：根据惠誉发布的基建行业报告显示，2023 年全球</p>

基建行业的年同比增长率为 2.3%，其中新兴市场基建行业的年同比增长率达到了 4.6%。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。公司现阶段海外市场主要为东南亚和中东区域。

东南亚国家作为公司出海优先布局的区域，从地质条件来说，软土占比明显高于全球平均的软土占比，且城市多分布于河流沿岸及河口三角洲以及沿海平原，工业化和城镇化的道路上更容易遇到软土地基处理问题，为公司的出海和项目积累铺垫了良好的基础。目前，东南亚作为全球经济增长率最高的地区。随着城市化的加速发展，区域内各国对新基础设施的需求显著上升。2021 年中国发布的《“一带一路”国家基础设施发展指数报告》显示，东南亚地区基建需求旺盛、发展势头强劲，加上其友好的发展环境、年轻的人口比例、较强的投资吸引力和成本优势，连续两年居于区域基础设施发展指数排行榜首位。受益于经济复苏、出口增长和矿产等资源条件，东盟地区基建需求正快速攀升，根据惠誉基建报告显示，仅印尼 2023 年的基建规模就为 906.32 亿美金。许多东盟国家政府也采取更多措施，改善当地基建水平以消除经济发展的阻力，巨大的基础设施缺口为东南亚国家发展可持续基建带来了契机，投资者们仍然极度看好亚太地区基础设施行业。

中东地区部分国家经济基础良好，沙特、阿联酋、卡塔尔等丰富的石油资源为其创造了大量的财富。随着中东地区城市人口的持续增长叠加城市化进程的推进，老旧城市的基础设施压力逐年加大，住宅、市政、交通等基础设施的升级与改造需求持续走高。同时，多数中东国家产业结构单一，为了摆脱石油价格波动对经济的不利影响，沙特、阿联酋等国家希望大力发展非石油产业，推动制造业现代化，打造现代

化新兴工业强国。中东各国政府纷纷抛出一揽子国家计划，持续开放本国市场并增强外资吸引力度，发展多元经济，加速带动了区域内的基建投资热情。

### 三、海外竞争格局如何？

答：海外项目多为邀标制，因区域不同而呈现不同的竞争局面。在东南亚区域，公司凭借强大的技术实力、对本地市场的了解程度以及与众多成功项目的记录，持续为客户提供高价值的解决方案，同时降低客户成本，成为当地首选的岩土工程专业承包商。中东区域，客户看重相关公司的全球化水平和专业能力，竞争对手主要是英国凯勒（Keller）、法国梅纳（Menard）、德国宝峨（Bauer）、意大利 Trevi 等全球化公司。

### 四、请问和竞争对手相比，公司的核心竞争力是什么？

答：1、卓越的综合方案一体化能力和项目经验。与欧美竞争对手相比，公司成长于祖国基建开发的时代，在 500 余个各类型复杂地基处理项目中上积累了丰富的专业技术储备和成功实施经验。凭借广泛的专业知识和对土地条件的深刻了解，公司可针对不同的地质条件和设计要求，做出快速反应，为客户提供集勘察、设计、施工、监测于一体的定制化综合方案，用专业知识推动高价值的解决方案，降低客户成本。

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，公司已扎根东南亚和中东市场，持续沉淀，通过 300 余个项目的实施记录，不断扩大公司的品牌影响力和市场份额，海外的盈利模式和业务模式得到全方位的认可。

3、全球化的业务布局和资源调配能力。公司瞄准重视

岩土工程解决方案的盈利市场，业务遍布全球 15 个国家和地区。通过在全球不同区域和行业的运行让公司在不同国家发展周期中具有很大的弹性，可有效平衡相关市场的风险敞口。同时，公司为轻资产发展模式，可以灵活地在不同市场间选用和调配设备、升级定制相关专业设备，以更好地适应和满足当地需求。

4、优秀的客户关系和全球化采购的优势。公司通过不同区域的分支机构网络，深入了解当地市场，从项目的前期阶段就参与，用专业的工程知识为客户提供高价值的解决方案，形成了快速的响应能力，建立并积累了持久的客户关系。同时，总部可对全球项目提供跨境的业务和技术支持，为客户持续提供高附加值的服务。通过多年的发展，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，公司充分利用中国供应链的优势，统一安排调度物资供应等，有效地控制项目成本，减少成本波动对公司的影响。

5、属地化的经营模式和精细化的管理水平。公司在海外的经营均坚持属地化模式，可更好的管控成本和适应全球发展。公司境外员工人数占比约为 80%，来自全球 26 个国家，境外员工精通当地的语言，熟悉当地文化、法律法规、行业标准等，能够高效地与业主进行沟通，为业主提供专业化、定制化、高附加值的服务，持续为当地创造价值。公司通过精细化管理和寻找清洁燃料等多种方式，有效减少机械设备相关的燃动成本。同时，通过加大信息化和数字化技术的应用，精准采集和控制相关项目数据、流程及实施信息，努力实现项目的全环节精细化管理，提高公司的盈利能力。

**五、请问海外业务对公司贡献较大，如何看待汇兑问题？**

答：公司在海外不同国家的经营均采用当地货币结算，收入与成本发生相匹配，且由于项目周期较短、业务布局国家众多等因素，现阶段汇兑损益对公司影响较小，2023 年公司汇兑损益为 345.86 万元。公司将持续关注相关外汇情况，做好汇兑风险管理。

**六、请问面对正在蓬勃发展的海外基建市场，公司如何考虑人员安排？**

答：伴随公司海外业务的快速发展和相关国家基建周期的机会，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。公司充分利用上市公司的平台优势，大力引进拥有专业知识背景、擅长沟通、懂管理的全球化人才，通过良好的人才培养机制和属地化的激励制度，吸引和留住行业顶尖人才，充实公司人才队伍，提升公司核心竞争力。

**七、请问：公司近期新中标大连新机场项目，可否介绍下大致情况？**

答：公司和中国建筑第八工程局有限公司、中国建设基础设施有限公司组成的联合体中标了大连金州湾国际机场深层地基处理工程（航站楼）项目，中标金额为 38,959.46 万元，预计 2025 年底完成施工。该项目的中标体现了公司在地基处理领域的竞争优势以及重大工程的建设能力，公司将持续跟踪和紧密关注后续项目的相关进展，并及时履行信息披露义务。

**八、请问如何规划公司未来和发展？**

答：公司自 2008 年出海至今，一直将海外市场作为重点目标市场，瞄准重视岩土工程解决方案的盈利市场，希望通过独一无二的全球实力、系统的价值创造能力、对当地的

	<p>持续深耕与关注以及可持续性发展战略，成为一家世界一流的全球化岩土工程服务商。未来，公司将继续坚持做深做实海外市场，充分发挥公司的运营实力和品牌效应，努力扩大公司在东南亚、中东等海外市场的规模和份额，并通过与合作伙伴的长期合作，适时向非洲、拉美等全球主要市场拓展，不断完善海外市场布局，提升为公司利益相关者创造长期价值的能力。</p> <p>特此发布。敬请广大投资者注意投资风险。</p> <p>上海港湾基础建设（集团）股份有限公司</p>
日期	2024 年 6 月