

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

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、券商分析师等就 2023 年上半年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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与机构	2023 年 8 月 29 日 【华泰证券-上海港湾】2023 年中报电话交流会 2023 年 8 月 29 日 【中信证券-上海港湾】2023 年中报业绩说明会 2023 年 8 月 30 日 【广发证券-上海港湾】2023 年中报业绩说明会 2023 年 8 月 31 日 【申万宏源-上海港湾】2023 年中报交流会 2023 年 8 月 31 日 【上海证券-上海港湾】2023 年中报交流会 2023 年 9 月 4 日 【长江证券-上海港湾】2023 年中报业绩交流会 2023 年 9 月 6 日 【东北证券-上海港湾】2023 年中报业绩交流会
地点	上海港湾会议室、上海浦东香格里拉大酒店、上海金陵紫金山大酒店、上海浦东文华东方酒店
上市公司接待人员	董事会秘书：王懿倩
投资者关系活动主要内容介绍	一、 交流的主要情况及公司回复概要（同类问题已做汇总整理） （一）公司董事会秘书王懿倩简要介绍公司 2023 年上半年经营情况

1. 整体来看, 2023 年上半年上海港湾实现营业收入 5.66 亿元, 同比增长 38%, 其中二季度实现营业收入 3.64 亿元, 环比一季度增长约 80.29%; 其中二季度实现净利润约 0.78 亿元, 环比增长 171.88%。上半年公司新签订单 18 个, 境内新签项目 5 个, 境外新签项目 13 个, 新签订单金额累计约为 6.66 亿元, 同比增长 28.9%。

2. 业绩增长的原因分析: 根据德国凯勒公司 2022 年年报以及 Statista 测算, 2022 年全球地基处理市场规模约为 410 亿美元, 2030 年有望增长到 720 亿美元。软地基处理行业参与者众多, 但集中度较低, 上海港湾市占率仅为 0.3%。相对公司目前不足 10 亿元的收入体量, 市占率提升空间较大。当下, 公司主要竞争对手法国梅纳, 德国凯勒等均超过百年历史, 市场份额领先, 我司在经历了中国大面积基础设施建设的背景下, 逐渐积累起深厚的技术优势。早期新技术因为缺乏标杆性工程背书, 推广难度较大, 替代效应不明显, 但随着国内外等大型项目的陆续落地及成功实施, 公司的市场拓展进入了“滚雪球”模式。

## (二) 投资者提问及公司回复 (同类问题已做汇总)

**1、上半年公司新签订单 6.6 亿, 能否对订单涉及区域进行拆解?**

答: 公司新签订单, 其中境内市场占比 26.88%, 境外市场占比 73.12%, 其中 80%来自于东南亚, 项目涉及的类型和范围较广。

**2、公司对三季度、四季度的订单情况展望是什么?**

答: 在去年高增长的背景下今年上半年公司的经营实现了稳增长, 一部分去年新签的订单是在今年才会陆续释放产能, 每个项目实施时间约为 3-12 个月, 稍大的项目约为 1-2 年实施完毕。目前尚不清楚三季度具体数据, 但公司对三、四季度的订单及业绩情况保持乐观。

**3、公司的毛利、净利率水平远高于同行业建筑公司，现金流表现优异，原因是什么？**

答：因板块划分原因，目前市场仍将公司局限于建筑类企业的视角理解。传统建筑股之所以估值低是因为盈利能力弱（壁垒低）和现金流差，但公司属于建筑行业的“科技股”，甚至被央视誉为升级版的“中国制造”，公司立志于引领软土地基行业的全球技术变革，凭借技术优势创造并提供可持续的价值。

地基处理属于隐蔽工程，且不同的地质应对不同的建筑物带有定制化特点，因此毛利率水平相对地面工程水平较高。同时地基处理环节处于项目前端，占项目投资总额比例小、执行周期较短，一般为 3-12 个月，且公司客户多为境内外知名企业，具有良好的商业信用和充裕的资金保障，所以往往拥有较好的现金流表现。随着东南亚、中东、拉美、东欧等市场的布局完善，长期收入和净利率有望迎来传统建筑行业稀缺的双升趋势

**4、公司对于 2024、2025 年的预期是什么？**

答：公司今年实施了占预案时股本 3.01%股权激励和员工持股计划，并制定了 2024、2025 年相应的业绩目标。中长期来看海外业务有望受益东南亚和中东地区的基建投资力度加强以及“一带一路”加持，国内业务受益于上市后品牌资金实力提升，公司管理层对于业绩持续增长充满信心。

**5、公司为何选择东南亚市场作为目前的主战场？**

答：并非我们选择了东南亚，可以说是东南亚选择了我们。东南亚有着奔跑中的全球第五大经济体，基建需求正加速放量。东盟地区作为人口总数超过 6 亿的地区性国际组织，近年来保持良好的发展态势，仅次于美国、中国、日本和德国。除新加坡外，东盟国家多为人口增长压力较大的发

展中国家，其经济增长主要依赖资源及低端制成品出口，提升经济水平的迫切愿望和相对落后的工业及基础设施矛盾日益凸显，对交通、市政、能源、公共服务等重大基础设施建设存在刚性需求。同时，东盟地区经济逐渐从出口拉动型向刺激内需转变，对相关配套设施的水平提出了更高需求。东南亚整体的地形气候决定了其软土地占比较高，其中柬埔寨、老挝、缅甸、泰国、越南五个国家整体的软土地占比为20.4%，明显高于全球的软土地占比（17%）。更为重要的是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基建容易遇到软土地基问题。

#### **6、中东市场怎么样？**

答：公司进军中东市场比印尼稍晚一些，此前拉美市场也有公司的布局，这两年中东市场需求起来后，公司也及时调整战略布局，将更优质的人力、物资等维度倾斜到中东市场。公司在沙特和阿联酋一直有订单，但订单体量没达到信披的标准，今年上半年也能感受到中东需求的明显增长，新签订单中也有不少沙特项目。公司将始终保持对技术和市场的敏感，不断提升中东国家的市占率。

#### **7、目前公司人员是否能满足公司的项目拓展和海外发展？**

答：公司重视人才队伍建设和科技创新，持续吸收、培养、引进优秀的行业人才和境外经营人才。2023年上半年，公司统筹推进核心科研及骨干人员的股权激励计划和员工持股计划，授予股份占预案时总股本3.01%，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，支持公司战略实现和长期稳健发展。

#### **8、公司和同行业公司相比竞争优势是什么？**

答：1、技术研发和方案优化能力优势；2、全球化采购能力打造成本优势；3、“一带一路”市场布局先发优势；4、本土化人才优势；

公司将充分运用积累的治理疑难杂症的技术经验，不停地进行技术迭代，深化加强综合运用各类技术的能力，再叠加上市后的品牌效应，铸就我们竞争的核心软壁垒。公司及管理层对未来充满信心。

### **9、公司中长期的战略布局是什么？**

公司将持续积极拓展境外市场，制定了“三步走”的市场开发计划，第一步，进军东南亚市场，并将东南亚市场作为公司境外市场发展的基础。东南亚地区的岩土基础同样是软基比较多，在这方面公司积累的经验比欧美企业更多，具备一定的竞争优势；第二步，是以东南亚市场为支撑，持续开拓中东、南亚及拉美市场。中东的岩土基础偏向硬质，更注重机械能力，这方面公司相对薄弱，但我们的方案能力足够强，因此在中东地区竞争，也算是棋逢对手；第三步，就是发展东欧市场，并以中东市场为跳板，向非洲市场进军，最终达到全球主要市场的全面覆盖。其实这一战略，从地理位置上来说，也是由近及远的过程。

特此发布。请广大投资者注意投资风险。

上海港湾基础建设（集团）股份有限公司