

证券代码：600853

证券简称：龙建股份

编号：2024-004

龙建路桥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	<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	国盛证券、诺安基金、中信证券	
时间	2024年10月29日10:00-11:20	
地点	哈尔滨市南岗区嵩山路109号414会议室	
上市公司接待人员姓名	总会计师于海军 董事会秘书闫泽滢 公司相关部门负责人及相关工作人员	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事会秘书闫泽滢介绍公司基本情况以及发展规划</p> <p>二、公司高管及相关部门问答交流</p> <p>1. 国内市场“1+N+8”、国外市场“1+7+N”的内涵？</p> <p>回答：“1+N+8”省外区域市场开发体系：“1”是指经营投资分公司引领公司省外市场开发，做好服务，落实权属各单位在具体省外项目开发过程中的沟通协调工作。“N”是指权属各子分公司主力攻坚，依托省外在建项目加强品质品牌建设，整合各自资源，发挥各自优势，以品牌拓市场做好连续循环经营，提升市场竞争合力。“8”是指西南、海南等各区域分公司全力实施区域攻坚和“北企南移”，以项目成功实施作为支撑点、突</p>	

破点和发力点，做好向目标区域市场的渗透。在省外市场形成“区域公司+子分公司+外部优势资源”的经营联动模式。

“1+7+N”国际市场开发体系：“1”是指国际公司引领公司国际市场开发，做好服务，落实权属各单位在具体国际项目开发过程中的沟通协调工作。“7”是指权属一至六公司和伊哈公司负责协作和实施，在国际公司协调引领下，整合各自资源，发挥各自优势，形成市场竞争合力。“N”是指在建项目、项目所在国当地有实力的大公司、咨询服务机构。

2. 公司在省内基建市场的竞争地位？公司在集团内部的定位？

回答：公司是东北地区最具实力、最具规模的大型基础设施建设综合服务商之一，在黑龙江省有稳定的市场份额，并且正在积极拓展其他省份及海外市场，发展足迹遍布国内 31 个省、自治区、直辖市和国外 23 个国家。

公司在建投集团整体发展中具有举足轻重的地位，是建投集团改革发展的重要“压舱石”和排头兵。

3. 公司有哪些主要的竞争优势？

回答：一是改革助力发展优势。市场化经营机制不断健全，价值创造体系持续完善，核心竞争力稳步提升，核心功能切实增强，系列改革的深化激发了公司的发展内生动力。

二是资质体系优势。公司及权属单位拥有公路、市政、建筑、水利水电等行业的施工总承包、专业承包及勘察设计类、施工劳务类、养护等各类资质证书，有效拓展了主业上下游、相关产业和“走出去”发展空间，具备服务基础设施建设全产业链的基础和条件。

三是市场开发体系优势。聚焦投资运营、传统基建、海外业务、路衍经济和战略新兴五大突破,深入开展“三新”业务,稳健运行国内“1+N+8”、海外“1+7+N”市场开发体系,不断释放市场动能。

四是管理体系完善优势。构建运行一整套具有龙建特色的综合管理体系,管理架构持续优化、管理流程不断规范、管理水平稳步提升,为公司进一步做强做优做大提供了坚实保障。

五是文化品牌优势。连续4年在公路施工企业全国综合信用评价中保持在AA级,多次获得鲁班奖、全国优秀施工企业、国家优质工程奖等多项殊荣,荣获2022-2023年度全国企业文化成果一等奖,文化内核理念和品牌溢出价值得到社会普遍认可,为公司进一步高质量发展厚植了“金字招牌”。

六是科技创新优势。具有先进的施工设备和专业精干的施工队伍,具备技术开发、工程设计、工程咨询、工程施工、工程管理、基建投资和运维等基础设施建设全产业链的业务资质和服务能力。公司坚持创新驱动发展战略,向新求质,践行智慧建造、绿色建造、工厂化建造理念,在智慧工地、绿色施工、装配式工艺等方不断持续创新。

七是寒区施工技术优势。多年来,龙建股份深耕寒冷地区施工技术,承担多项寒冷地区及冻土地区相关的重点科技研发项目,包括冻土路基、冻土桩、寒区沥青路面、寒区隧道、混凝土冬期施工等技术,形成技术标准、施工工法、专利、论文等数百项研发成果。为开拓市场奠定了坚实的技术基础,也使公司在寒冷地区工程建设领域具有绝对的话语权,东北、西北等寒冷地区重大项目均能看见龙建股份的身影,代表项目黑河-布拉

戈维申斯克市黑龙江（阿穆尔河）大桥项目更是向国内外展示了公司在寒区施工中强大的技术实力。

公司充分利用地域优势，研究开发多项寒冷地区施工技术，成功应用于省内各个施工项目。同时，在吉林、内蒙、西藏、新疆等高海拔、高寒地区也广泛应用，例如已通车的西藏 S5 项目、邦嘎隧道、新疆 S21 项目等，以及在建项目新疆国道 218 项目、内蒙省道 215 项目等均采用了公司寒区施工技术，取得显著效果，得到广泛认可。

4. 黑龙江省交通基建未来的主要发展规划？以及公司获取基建订单的主要方式？

回答：2023 年 7 月黑龙江省人民政府办公厅正式印发《黑龙江省贯彻落实〈交通强国建设纲要〉〈国家综合立体交通网规划纲要〉实施方案》提出，到 2025 年，高速公路里程超过 5700 公里，基本形成“5 纵 2 横 1 边”综合立体交通网主骨架、“10 出省、7 出境”对外联通格局和“1+4+7”综合交通枢纽城市体系，加速融入“全国 123 出行交通圈”和“全球 123 快货物流圈”。到 2035 年，高速公路里程约 9000 公里，基本实现县级行政中心 15 分钟上国道、30 分钟上高速公路、60 分钟上铁路；市级行政中心（除黑河、加格达奇外）45 分钟上高速铁路、60 分钟到机场，逐步实现市通高铁有机场、县通高速有铁路、村通快递有燃气、水运民航通全球、公铁管道通邻国。

公司获取基建订单的主要方式：一是自主进行市场化招投标获取，同时参与特许经营项目等投资类项目，统筹实施“投资+投标”双轮驱动的市场拓展模式。二是借助地方国有企业基础设施建设投融资平台优势，用好活股权多元化合作模式，稳固提升目标区域市场份

额。

5. 公司后续的主要发展思路？集团会对公司提供怎样的支持？

回答：公司在改革发展“十四五”规划纲要明确的发展战略、各项目标和重点举措基础上，统筹“十四五”规划中后期落实落地和“十五五”发展规划顶层设计，进一步明确主体功能定位和未来发展方向，主动应对各项挑战，补短板强弱项。坚持数字赋能推动布局优化、结构调整与转型升级，持续加大科技创新和成果转化应用力度，不断提升整体产业链科技含量，加快推进交通基础设施、市政公用基础设施和相关多元三大业务单元体协同发展，打造新时期最具发展活力的“数智龙建”；坚持提升市场资源配置能力，推动实现质的稳步提升和量的合理增长，以全域市场开发作为高质量发展“龙头”，省内市场抢存量，省外市场扩总量，海外市场做增量，向城市综合运营商转型发力，打造新时期最具发展优势的“有为龙建”；坚持生产经营、资本运营双轮驱动价值提升，聚焦重点重大公路项目，稳步提升公路交通基础设施主业规模，谋划平急两用公共基础设施，积极壮大市政公用基础设施主业规模，围绕施工，充分发挥产业链生态优势，探索在绿色建筑材料、高标准农田、高速特许经营权等领域实现上、中、下游产业链拓展延伸，谋划在涉水、涉农、涉地、涉环保领域打造“第二成长曲线”，围绕上述符合条件项目开展资本运营，推动公司内在价值和外在市值双提升，回报股东、惠及员工、回馈社会，打造新时期最具发展潜力的“普惠龙建”；坚持以改革激发市场主体活力、创造力和发展动力，建强新时代人才队伍，广聚英才重“引人”，实干担当重“育人”，高效激励重“留人”，锻造精品工程，

铸就精良品牌，竭力提供优质产品和服务，打造新时期最具发展动能的“卓越龙建”。

集团积极支持公司紧抓政策机遇，一是完善市场开发协同机制，树立建投集团“一盘棋”“一家人”思想，充分利用建设领域全资质优势，聚焦大市场、大项目，通过资质共享、股权牵引、优势互补、收益共享，努力扩大市场份额；二是注重发挥权属企业专业化、产业链优势，推动科技创新及成果转化。要依托基础设施大项目，推进重点领域科技攻关和成果应用，有效提升科技引领创效的能力和水平。

6. 黑龙江属于 12 个重点化债省市之一，为何公司今年的收入利润持续增长？

回答：收入增长的主要因素，本公司积极加速公司存量优质施工项目的进度，缩短了项目的建设周期，从而有效完成项目收入的确认。而利润持续增长的主要原因则在于公司深入推行精细化管理策略，所承揽的项目在执行与结算方面的能力有所提升，从而实现了归属于上市公司股东的净利润的增长。

7. 公司 PPP 应收款后续是否有加速回流的趋势？

回答：目前经与各地方政府沟通，鉴于国家化债大政策背景下，各地方政府都在积极谋划支付政府付费，项目回款整体可控。

8. 公司海外业务的发展模式是怎样的？自己开拓还是跟央企一起协同出海？海外聚集区域或行业是哪些？

回答：为适应形势变化，更好参与海外市场竞争，公司审时度势、因地制宜，依托整合聚集海外优质资源优势，充分发挥引领作用，统筹布局海外市场，坚持海外“1+7+N”发展战略，推进东非、西非、南亚东亚、

中亚、蒙古及俄罗斯五大区域布局。努力提升海外业务总承包能力、投融资能力、资源整合能力，开创传统市场高端化、核心市场精细化的发展格局。在巩固传统工程承包业务的基础上，积极拓展设计咨询、投资运营等业务，加快推进全产业链“走出去”。

9. 公司分红率提升空间？分红能力如何？分红的持续性如何？

回答：公司根据所处发展阶段，平衡好公司发展所需资金、日常经营性资金与现金分红需求，兼顾投资者的短期利益和长期利益，建立长期、稳定、连续的分红机制。2023年度，公司现金分红比例占当年归属于上市公司股东的净利润的10.63%，公司自2018年开始，已经连续多年实施现金分红，现金分红比例占当年归属于上市公司股东的净利润的11%左右，分红保持了连续性，公司有较好的分红能力。未来分红率的提升空间仍然需根据公司实际盈利情况以及公司的战略要求来确定。

10. 公司在手货币资金较多的原因？目前货币资金主要的使用方向有哪些？

回答：公司第三季度货币资金余额为37.25亿元，较期初减少了5.06亿元，降幅达到11.98%。为确保施工生产的顺利进行，业主对施工项目资金实施了严格的管理措施，致使货币资金主要集中于施工项目部。货币资金主要用于原材料采购、设备租赁与购置、人工费用支付、债务偿还以及日常运营管理等方面。

11. 近几年经营性现金流净额情况不稳定，2023年大额净流出的原因？后续如何展望现金流情况？

回答：2023年经营性现金流大额净流出的原因：一是项目集中投入期，2023年公司有较大大型项目处

于施工的高峰期，对资金的需求较大，包括材料采购、设备租赁、人工成本等方面的支出大幅增加，导致经营活动现金流出量增加。二是应收账款回收放缓，尽管公司一直在加强应收账款的管理，但由于部分项目的业主方资金紧张、审批流程复杂等原因，导致工程款的回收速度放缓，应收账款的账期延长，影响了现金的流入。三是原材料价格波动，2023 年建筑原材料的价格出现上涨，公司为了保证项目的顺利进行，需要支付更高的采购成本，增加现金的流出，对经营性现金流产生不利影响。

公司对后续现金流情况展望：一是项目结算与回款，随着之前承接的项目陆续完工并进入结算阶段，公司有望收回大量的工程款，这将增加经营活动的现金流入，改善现金流状况，公司进一步加强与业主的沟通和协调，加快结算和回款的速度，目前应收账款较期初有所降低。二是成本控制与管理优化，公司通过加强内部管理，优化施工方案，提高材料和设备的利用率，降低项目的成本支出，从而提高项目的盈利能力和现金流水平。

12. 资产负债率偏高的原因？以及公司后续是否有压降的计划？

回答：公司资产负债率偏高的主要原因是公司净资产规模小。公司2017年初以前股本仅为5.36亿元，2018年虽通过“非公开发行”使股本增至6.44亿元、2019年通过“转增”使股本增至8.37亿元，但仍远低于同行业上市公司水平，致使公司难以参与大体量EPC总承包项目的竞标，影响了公司的经营投标和市场开发。

公司将通过加强“两金”清收、强化债务管控、提升盈利能力、稳健开展直接融资等方式，把资产负债率

	控制在合理区间，目前已完成 5 亿元永续中票的发行。
附件清单（如有）	无
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	调研过程中，公司接待人员与调研人员进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。
日期	2024 年 10 月 29 日