# 证券代码：603909 证券简称：建发合诚

**建发合诚工程咨询股份有限公司**

**投资者关系活动记录**

|  |  |
| --- | --- |
| **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（线上交流会） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 长江证券、中信建投证券、国联证券、开源证券  线上参与公司2025年半年度业绩说明会的投资者 |
| **时间** | 2025年08月20日  2025年08月28日10:00-11:00 |
| **地点** | 线上会议  价值在线（https://www.ir-online.cn/）网络互动 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事兼总经理 黄和宾  独立董事 林朝南  董事会秘书 高玮琳  财务总监 刘晓玲  证券事务代表 何璇 |
| **投资者关系活动**  **主要内容介绍** | **1.请问今年订单情况如何**  答：2025年上半年，公司新签合同额达50.5亿元，同比增长48%。其中，工程咨询业务（勘察设计/工程管理/试验检测）在行业增速整体放缓的背景下，展现较强韧性，新签合同额4.57亿元，与上年同期基本持平；工程施工业务（建筑施工/综合管养/工程材料）表现亮眼，新签合同额45.93亿元，同比大幅增长56%。该业务主要得益于控股股东上半年土地储备的积极扩张，有效带动了相关业务需求。  **2.海外市场怎么看？目前销售区域？**  答：近年来，公司积极拓展海外业务，今年重点关注兼具潜力与挑战的东南亚市场。该区域经济发展空间广阔，但基础设施仍相对薄弱，为公司带来了业务切入的机会。公司在以往设计业务出海的基础上，2025年上半年增加了检测及施工等海外业务。报告期内，公司在泰国完成本地团队组建，积极对接建发集团、多家央国企以及当地商会等资源，并成功依托建发集团协同优势，签约首个千万级项目——建发泰国光伏产业园道路工程，目前项目进展过半。下一步，公司将持续拓展央国企在东南亚的业务机会，积极探索可持续的海外业务发展模式。  **3.国家把城市更新作为国家战略之一，请问公司2025年上半年在城市更新方面取得了哪些成效？**  答：公司紧密响应国家关于城市更新与韧性城市建设的政策导向，依托“建发合诚工程医院”平台，公司深耕在役工程领域，重点打造“焕新城”、“焕新家”等系统性解决方案，助力城市更新改造。公司自24年起打造的“工程医院”平台在今年上半年表现亮眼，报告期内累计新签合同额1.79亿，已经超过去年全年。其中，涉及老旧小区改造、地下管网改造等城市更新业务新签合同超1亿元。  **4.请问公司在城市更新领域的技术优势有哪些？**  答：在城市更新领域，公司凭借深厚的技术积淀与综合专业实力，构建了独具特色的全方位服务能力，致力于为城市更新提供高品质、系统化的解决方案。建发合诚持有市政设计行业甲级、工程监理甲级、建筑工程施工总承包壹级等多项资质，能够为城市更新项目提供全生命周期的一站式服务，业务涵盖勘察设计、工程管理、试验检测、综合管养及建筑施工等生产环节。从前期规划与设计，到施工阶段的质量与进度控制，再到后期运营维护，公司以扎实的资质基础和丰富的项目经验为支撑，助力城市项目高效落地，满足城市发展的多元需求。2025年上半年，公司在勘察设计、试验检测、综合管养等专业领域承接了包括老旧小区改造、地下管网、市政基础设施升级在内的城市更新业务，新签合同额超过1亿元。同时，“合诚数智云”作为公司数字化的核心平台，为城市运营管理服务提供数据支持。展望未来，公司将持续提升服务品质与综合能力，不断契合城市发展的新需求，为城市更新与可持续发展注入新动力。  **5.请问公司在城市更新业务规划是什么？**  答：伴随着国家在城市更新领域政策的持续深化，公司将进一步强化与地方城投、交投的战略合作，重点构建杭州、成都、武汉等核心城市的属地化服务能力。通过系统性资源整合与产业链服务导入，深耕城市更新业务，逐步形成以核心城市为中心辐射周边区域的业务布局。同时，公司将着力打造专注于城市更新的专家团队，充分发挥建发集团内部协同优势，与建发城投、建发更新建设公司等兄弟单位紧密协作，共同推进城市更新项目的拓展与实施。  **6.海外业务在东南亚取得突破性进展，首个泰国项目合同额超千万，未来在东南亚及其他海外市场的拓展计划可否透露一下，谢谢。**  答：目前，公司已在泰国完成本地团队组建，并对接建发集团、多家央国企以及当地商会等资源，已落地首个千万级项目——建发泰国光伏产业园道路工程。未来，公司将基于当前在东南亚的拓展情况，持续拓展央国企在东南亚的业务机会，将聚焦检测、施工等现有优势领域，并积极探索材料销售等新增长点，打造可持续的海外业务发展模式。  **7.请问公司在数字化方面有什么进展？**  答：在业务端方面，①合诚数智云：建发合诚工程医院基于“感、传、知、用”技术架构，构建“五层两翼”通用模型，并着手开发城市运行管理服务平台——“合诚数智云”，为在役工程全生命周期管理提供检测、设计、维养一体化数智服务。②智慧养护：厦门同安项目推进智能化升级，无人机巡检有效弥补人工盲区，灾后评估效率提升超70%；无人清扫车实现厘米级路径跟踪与动态避障，人行道试点效率提高40%。③BIM+GIS：在大型复杂项目中运用GIS技术整合空间数据，实现高效资源调度、精准环境分析及风险预警。④AI+辅助设计：应用AIGC辅助设计，初期定案阶段效率显著提升。在管理端方面，公司全面推行通用管理系统，集成人力资源、印章管控、档案管理等核心模块，实现业务流程线上化、风险拦截提效、审批效率提升。  **8.请问公司投资并购规划是什么？**  答：公司坚持内生增长与外延扩张并重的发展战略，持续关注工程产业链上下游机遇，并以审慎态度积极寻求投资并购机会。当前公司的主要并购方向包括：一、区域深耕：围绕深度运营的在役工程战略，于杭州、成都、武汉、大连等核心区域寻求优质标的，助力工程产业链资源整合与业务导入；二、业务延展：积极切入新材料、新工艺及新制造领域，重点关注兼具工程主业应用落地能力与跨行业延展潜力的标的，寻求协同效应显著、具备高成长性和扩展空间的投资机会。感谢您的关心与支持！  **9.请问公司调增年度日常关联交易额度的原因是什么？**  答：2025年初，基于公司年度预算谨慎性原则以及异地业务协同中存在的不确定性，公司原定2025年度向关联方提供劳务及服务的关联交易上限为83亿元。现因上半年向关联方销售商品、提供劳务的关联交易实际发生45.87亿元，结合公司最新的经营情况,加之建筑施工与设计业务异地协同效果显著提升，公司拟将向关联方提供劳务及服务的年度上限调增40亿元。此次调整后，公司2025年度日常关联交易预计总额度为131亿元。 |
| **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。 | |