

# 中国交建（601800SH、1800HK）

## 2022 年一季报业绩说明会

### 第一部分 一季度经营情况及二季度展望

#### 一、全年展望

总体上，今年经济增长存在一定压力，从国家到行业，对基建的预期都有所提升；一方面公司做好了积极准备，在市场开拓等方面，年度新签合同额目标为不低于 11.8% 的增长，增速较往年有所加快；另一方面是稳扎稳打，全面考虑主要经济指标的增速安排，如收入方面，公司订立了较稳健的收入增长目标。一季度来看，由于公司在前期策划以及整体贯彻实施过程中，得到公司上下支持，一季度收入增长比较明显，同时另一方面在费用控制上非常得当，使得净利润取得较好增长。

后续公司有两方面准备：一是对国内疫情的反弹和波动给予关注，三月以来，局部地区疫情反弹使得有些项目受到一定影响，一方面公司配合地方政府进行积极疫情防控，另一方面公司也有支援及履行相关社会责任的安排，使得一些项目施工进度较 1 月份 2 月份施工进度有所回落。总体看，公司认为国家在大方向把控下，疫情影响范围会缩小，后续公司将持续关注并对项目施工进度和资源调度统筹考虑。二是来自海外方面，海外方面政治冲突和局部冲突还是存在的，这也是公司关注的事项。一方面是公司海外规模较大，另一方面是政治和经济上海外不确定性较多，对国内无论是在原材料还是发展等方面都有一些影响。若风险都在可控范围内，今年整个基建行业的发展还是值得期待的：一方面市场开拓可能会取得更好成绩，另一方面从高质量发展的十四五整体要求来看，公司一如既往按照管理层制定计划如期实施，预期将取得较好业绩。

#### 二、一季度整体经营情况、财务业绩情况

从经营情况看，22Q1 公司实现新签合同额 4.9%增长，主要体现两方面：一方面是上年同期基数较高，公司取得进一步增长，体现出市场开拓的成绩；另一方面是项目质量不错，现汇项目绝对额显著增长。去年一季度，公司投资类项目新签合同额超过 900 亿元的，今年新签投资类项目的合同额在 400 亿左右，倒算看公司现汇项目的增长还是非常明显。具体项目类型来看，传统业务，如港口建设、道路桥梁建设等订单增速明显，基建发力明显。另一方面，公司也在做新业务及城市业务等方面的积极筹划，昨天公司董事会已通过海上风电公司的组建方案，下一步加快实施，业务上争取今年能实现落地，实现新业务新产业发展开门红。

从财务业绩上看，公司一季度实现销售收入 13.27%增长，增速较明显，体现出今年公司在开门红整体安排上筹划较早，落地举措比较实，使得业绩整体表现不错。费用控制上，特别是管理费用和财务费用的管控取得明显改善和成效，使得公司营业利润增长 16.4%，营业利润率由上年同期的 4.53%提升至 4.65%。在少数股东损益上，由于公司去年在永续债及相应权益产品的总体控制规模得当，另一方面公司也克服了所得税费用的增加，这部分费用增加主要是公司海外项目利润贡献稍微较去年有所增加，而这部分税率相对高一些所致。综合看，公司归属股东净利润同比实现 17.7%增长，业绩符合公司高质量发展及今年开门红整体工作安排。

从经营质量来看，资产负债率小幅上升，属于年度可控范围之内。现金流管控上，经营性和投资性现金流按照同比会计准则来看，均取得一定改善成绩。后期在经营质量把控方面，公司将把经营性现金流作为重要指标。

## 第二部分 投资者问答

### 一、业务回顾方面

**问题：**公司一季度营收高增 13%，分业务增速情况如何，公司国内和海外两部分营收情况怎么样？二是疫情对在建设工程建设影响，大概有多大？对二季度收入的确认影响大概是多少？

**回答：**目前来看，一季度财报主要是根据子公司汇总报表形成的，从重点企业的分析来看，仍是传统业务发力较多，体现为两方面：一是年初开局和部署过程中对重大项目尤其关注，有着较高的开工率和相应开复工率，节假日影响不大，主要是体现在 1 月份 2 月份的产值贡献是比较大的；二是春节期间，公司对于国家重点项目从初四开始复工；对于地方重点项目，初七之后开始复工；对于一般性项目正月十五之后全部复工。另一方面，海外项目春节期间无停工，短暂一到两天调休后就开始复工复产，使得今年整体开门红有较大保障。

从传统建筑行业产值贡献来看，二季度和三季度都属于重要的收入规模正贡献的施工时间段，但鉴于国内疫情在局部地区仍有反复，公司也在关注五一假期过后的整体复工复产情况。国家层面上，目前疫情有所控制，相信在防控政策及相应积极支持和配合下，五一之后开工面可能会有所加快。同时，国家政策到位情况也有所加快，无论是在市场的招投标方面，还是资金配套落地方面，都有更实质的力度能够支撑基建方面的进一步发力。

### 二、投资业务方面

**问题：**公司未来目标 22 年或者十四五期间，国内项目投资是否会向比如城市更新方向继续倾斜，还是有新的投资方向？

**回答：**公司在投资方面，首先明确的是，一般还是投资于公司主业，主业就是大城市、大交通，重点投资区域还是偏重于经济发达地区。其次，公司对

提高投资质量、尤其是投资项目质量要求越来越严。

从规模上说，公司每年投资规模要适当控制，防止投资冲动，每年发布投资计划进行管控；今年整个的投资计划安排要适当控制。从质量上说，公司投资倾向于做强投资，对投资项目评估过程中优中选优，坚持投资的价值理念，偏离投资效益主题不利于企业提高经济发展质量。

十四五公司将坚持稳中求进的总基调，总量上有所控制，项目优中选优，以主业为主，对新产业布局拓展。根据国资委要求，公司起到国有投资公司试点改革导向的引导作用，公司到十四五末应该是新产业布局形成的产值收入不低于 30%。目前公司投资已经开始着手布局，首先在风电上已有所探索；二是在新基建方面要加大布局，三是进一步探讨在低碳产业、智慧城市等方面进行投资探索。

### 三、海上风电方面

**问题：**中交产投跟公司下面的子公司共同投资设立中交海上风电发展股份有限公司，介绍一下中交现有的海上风电施工业务的开展情况，如收入规模、优势区域、业绩装机情况等，二是海风运维装备方面的业务发展规划，装备方面到底是风机装备还是其他施工装备；三是合作对象时的选择问题？为什么选择三峡能源、大唐发电，还有国华投资和远景能源，后续有没有可能产业链扩容，未来公司在风电产业链中起到的作用？是否是关键性主导作用？

**回答：**这次组建海上风电公司，主要是发挥公司的优势。

从过往业绩情况看，首先在海上风电安装市场上，公司占有绝对优势，目前市场份额稳定在 50%-60%水平。十四五期间，预计国家运维规模可到达 100 亿，公司可占有 30%。

二是在装备投资计划方面，公司主要考虑沿海和在整个业务发展过程中一些关键设备，如深远海及风机大型化的施工船舶、安装船舶、起重船舶等，这

都是在安装和维护上需要的关键设备。不参与风机制造，主要考虑的还是施工维护方面需要的重要船舶等方面的投资。

三是合作方选择方面，主要是从上下游考虑的。一方面有市场需求，可以带公司带来潜在的市场，有业主单位的概念；另一方面，自身有施工需要，公司投资的船舶既有公司内部施工单位的租赁需求，又有合作方的使用需求。现阶段，公司与合同伙伴在合作目标及条件上也达成了共识。其他对公司有广泛关注和想深入合作的公司，后期公司会根据业务发展需要再去商谈。

中交集团对新产业支持力度大，此次中交产投入股 20%，加上股份 37% 股权，属于绝对控股，公司对其控制力很高。公司也会结合后期发展，在股权上继续引入，比如考虑引入战略投资者或公司合作伙伴。目前是按照股份有限公司组建的，今后一旦条件成熟，市场方面配合、业绩较好，以及合作伙伴和股东们能够达成共识，不排除日后上市的安排。

最后，业务需求端比较成型的区域，比如说广东、福建、上海、浙江，是公司重要的目标市场。此外，在境内发展的同时，基于公司在海外的传统业务优势，当业务成熟之后，公司会在海外方面根据市场的需求走出海外，把公司整个海上风电的运维和投资做大做强。

#### **四、资产置换方面**

**问题 1：和中建材祁连山的资产置换实施进展情况，大致落地预期？项目具体进展如何？**

**回答：**公司将在 5 月 11 日祁连山复牌之前召开董事会，发布整合预案。

**问题 2：设计板块分拆是否导致同业竞争问题？**

**回答：**本次注入业务划分相对清晰，以公路勘察设计、市政勘察设计、城市燃气设计为主，较少涉及公司其他设计板块，公司统筹考虑，将通过重组上市前承诺，未来两至三年内将其他设计院陆续注入。

**问题 3：中国公路工程咨询集团有限公司为何不注入设计板块？**

**回答：**中国公路工程咨询集团有限公司的业务结构或导致与其他施工板块形成同业竞争关系，公司未来将持续寻找解决途径。

**问题 4：资产置换后主营方向、组织架构等方面如何整合？**

**回答：**公司的改革目标是分拆高价值的优质业务板块上市。本次分出公路和市政两个板块设计院的举措同样服务于公司“大城市”、“大交通”的发展战略；有关城市燃气的能源院则事关下一步发展新产业。公司其他水运、公路等设计院将陆续投入整合，打造成中交设计咨询集团。公司将通过打造各板块独立融资平台实现长期发展。

**问题 5：本次资产置换过程是否有人员激励方面举措？**

**回答：**本次重组过程未涉及人员激励计划，将在未来逐渐引入。

## **五、财务方面**

**问题 1：22Q1 管理费用率下降原因及后三季度展望？**

**回答：**第一，管理费用率是国资委国企改革三年行动以及公司管理层换届后提出的共同要求，针对冗余、臃肿机构设置进行清理，压缩管理费开支。第二，管理层去年开始提倡“过紧日子”，尽管今年开局形势良好，但要形成忧患意识，严格要求管理费支出。目前公司管理费用率已靠拢行业平均值，未来将进一步向市场看齐。

**问题 2：公司经营现金流的未来趋势？**

**回答：**经营性现金流是公司重要管控指标，已通过工作计划、专项方案等进行管控。第一，流入端，公司将加强回款催收，实现逐年转优；流出端，PPP类、城市综合体类项目由经营性现金流指标体现，公司将控制总体投资规模。第二，要实现去库存化，通过资产证券化方式，一方面，加速应收转款以及供应链资金回笼；另一方面，出售部分股权，加速资金回流。第三，已向子公司

发布专项管控方案，今年将现金流指标纳入管理层考核。

**问题 3：公司投资现金流 22Q1 收窄的拆分？**

**回答：**21 年起资本开支逐渐减少，后期规模将不再增长。

**问题 4：PPP 项目中并表部分的现金流是否会抵消？**

**回答：**并表部分以政府付费为主，列示于经营性现金流，通过长期应收款形式体现已完成施工产值，但尚未完成付费部分，此处金额较大。

## 六、具体业务方面

**问题 1：疏浚业务的进展如何？**

**回答：**疏浚板块的分拆上市正在方案研究阶段，重组过程可能涉及同业竞争问题和资质问题等。

**问题 2：公司海风业务的毛利率情况？**

**回答：**公司业务多集中在安装部分，业务毛利率比基建行业平均值稍高，具备一定吸引力和发展潜力。

**问题 3：轨交板块未来审批政策松紧？**

**回答：**公司由轨交事业部统筹协调相关工作，重点参与城市间、城市群地铁项目。公司已加大相关投入，一方面通过投标方式参与经营，投标模式的毛利率较低；另一方面，通过 PPP 项目方式参与经营。轨交业务是公司未来着重发展的新兴业务，目前订单增长稳健。该行业竞争相对激烈，公司将同时做好项目策划和与地方政府沟通联系。

**问题 4：公司与中国南水北调集团战略合作的后期发展方向？**

**回答：**本次合作是为后期大型项目进行铺垫，培养骨干企业、完善产业端，公司将择时进行更深层次的合作。

## 七、订单方面

**问题 1：公司 22 年水利工程订单水平？**

**回答：**公司始终重视水利工程项目，已有 7 家子公司开展不同层级水利项目，同时对接国家重点项目。过去几年中，年水利项目新签订单额约 150 亿元，项目类型丰富，例如水库、护堤、电站等项目都有涉及，公司将进一步完善产业链，争取在十四五期间实现突破。

**问题 2：二、三季度订单是否有加速趋势？**

**回答：**二季度会不会更快，两个方面，1) 风险：第一个风险就是疫情防控的波动风险，从判断来看会好转，但是这个风险依然存在。第二个就是国际政治经济格局要持续关注。现在来看，外部环境还不够稳定，有疫情防控的要求，政治经济冲突也在不断深化。如果这些风险可控，未来具备进一步加快的可能性，但从全年来讲，还是要稳、要考虑国家发展过程中的高质量发展要求，要把一些历史问题、风险问题逐步消化。

**八、其他方面**

**问题 1：公司 2022 年资产证券化规划增长较大的原因？**

**回答：**公司经审议提出未来一年内开展不超过 1300 亿元资产证券化业务，不涵盖前期已公布 REITs 部分。细分领域中，约一半比例投入基础设施类资产，含 PPP 类项目、长期应收款以及特许经营权类项目等。剩余比例将投入应收账款和供应链应收款等。加快资产证券化，首先能加快公司的资产周转，盘活存量资产；其次是作为公司今年降负债的主要手段。金额由公司总体资产统筹衡量后统计得出。

**问题 2：公司今年 PPP 项目下降较多原因，筛选项目的回报率、投建比等指标要求如何？**

**回答：**第一，公司有总量规模的控制；第二，公司签订项目的一般流程是由子公司进行可行性研究后上报，由公司进行审核、批复，最后由子公司进行协议签署。公司对于具体项目筛选有综合评价体系，例如子公司财务情况、项



目地域资源、项目投资回报等。第三，关于 PPP 项目国家政策趋于收紧，入库要求更为严格。第四，PPP 项目运营期间涉及政府补贴等，因此公司对地方政府支付能力评估相对慎重。