

江河创建集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券简称：江河集团

证券代码：601886

编号：20250320

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（线上交流会）
参与单位名称	长江证券、天风证券、国联民生证券、广发证券资产、嘉实基金、易方达基金、中银基金、大成基金、泓德基金、华夏基金、浦银安盛、华商基金、混沌投资、国泰君安资产、循远资产、燕创鸿德、无锡汇鑫、正圆投资、德懿禾资产、浙江龙航资产、东吴基金、华西基金、富安达基金、途灵资产、天风国际证券、路博迈基金、上海保银私募基金、北信瑞丰、平安基金、民生加银、太平基金、九泰基金、国联基金、工银瑞信、山岳私募基金、汉和资本、源乘投资、乾惕投资、泾溪投资、明世伙伴基金、玄卜投资、汇信聚盈、融创智富、国信自营、红杉资本、Dymon Asia、工银安盛、明己投资、同泰基金、易米基金、东方基金、华泰柏瑞、益民基金、中信建投基金、高盛工银、民生通惠、中信保诚基金、富安达基金、汇丰晋信基金、华泰证券、诺德基金、西藏青骊资产、华富基金、厦门中略投资、中科沃土基金
日期	2025年3月20日
地点	电话会议
公司参与人员姓名	公司总裁：许兴利 公司财务总监：赵世东 公司董事会秘书：刘飞宇
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司 2024 年度经营性净现金流较好，是通过哪些方式使得经营性净现金流保持较高水平，2025 年的现金流是否会继续保持这种良好趋势？</p> <p>答：公司 2024 年度实现经营性净现金流约 16.26 亿元，同比增加近 7.7 亿元。公司持续取得较好经营现金流水平，主要得益于公司始终坚持“现金为王”理念，主要体现在以下三方面：其一，公司的客户群整体较为优质。在项目承接环节，公司秉持审慎态度，严把营销入口关，优先承接各行业优质客户的项目。其二，公司“抓两头促中间”，狠抓预付款与回款，过程中重抓项目进度款。在工程项目运营阶段，公司高度重视投入产出比，将资金回收与工程进度紧密挂钩。依据工程进度节点，有序开展项目回款工作，保障资金的高效流转。其三，在项目收尾结算阶段，公司加大结算回款力度，派商务与业主加快结算周期，确保项目款项及时收回。</p> <p>公司近五年平均经营性净现金流 11.19 亿元，近十年平均经营性净现金流 11.69 亿元，长期维持着较高水平的经营性净现金流。2025 年，公司将继续加强内控管理，持续将强化“现金为王”的经营理念贯穿各个产业单位，继</p>

续保持经营性净现金流的良好趋势，为公司的可持续发展筑牢根基。

2. 公司已持续多年保持较高分红水平，2024 年度股息率也比较高，请问公司后续还会保持大比例分红决策吗？

答：公司高度重视现金分红事宜，自上市以来长期保持稳定分红政策，用实际行动回报全体股东。本次公司拟实施每 10 股派发现金红利 4 元（含税），相当于公司 2024 年度（包含中期分红）合计拟派发现金红利 6.23 亿元，对应股息率高达 9.7%。充分彰显了公司财务的稳健性，以及对股东价值创造的持续承诺与坚定践行。

公司自上市至今过往分红比例近 60%。公司将在确保现金流充裕的前提下，结合当前国内外经济环境以及公司实际经营状况，秉承一以贯之的精神，以持续稳健的现金分红方式回报广大投资者。

3. 请问公司扣非净利润较同期下降的主要原因是什么？

答：公司 2024 年度扣非净利润下降的主要原因系国内行业竞争加剧，行业规模缩量，公司建筑装饰业务毛利率下降约一个百分点，影响了近 2 亿元的毛利，同时计提资产减值准备增加所致。我们相信随着海外业务规模的扩张，以及其后续业绩的释放，预计公司扣非净利润会有所好转。

4. 请问对公司的 2025 年业绩预期如何？

答：目前公司在手订单充裕，至少能支撑公司一年半的业绩。随着后续产值的释放以及海外订单占比的提升，公司经营发展成果有望保持稳定增长态势。

5. 请问公司未来如何发展 BIPV 业务？

答：针对 BIPV 业务发展，公司积极调整经营发展战略，已将业务重心从承接 BIPV 工程转向重点销售异型光伏组件，走产品路线，面向全球定制化销售异型光伏组件产品，该策略能够进一步打开市场空间和扩大业务规模。江河光伏在国内有专门的销售团队，在海外借助幕墙市场海外平台和团队，面向发达国家定制化销售异型光伏组件。2024 年公司已向韩国、新西兰进行少量供货，虽销售订单金额不大，却是公司向海外销售异型光伏组件产品的开始。2024 年公司异型光伏组件签署内外部销售订单约 4,000 万元。

6. 请介绍一下公司 2024 年度的相关减值情况？目前眼科商誉减值敞口有多大？

答：针对信用减值，公司计提的相对稳健。针对资产减值准备，公司基于谨慎性原则，2024 年公司计提资产减值准备增加 1.05 亿元。与同行业相比，公司在计提资产减值准备方面在会计处理上更为谨慎。针对商誉减值，目前公

司眼科商誉减值敞口约剩余 2 亿多，但公司认为减值风险不大，预计进一步计提比例的可能性较低。

7. 公司对眼科业务的未来发展规划是什么？后续会继续扩张吗？

答：公司目前将稳健经营眼科业务。由于近 2 年新开的眼科医院尚未盈利，待未来成熟时公司会考虑择机将其剥离出公司。

8. 公司对于未来的发展方向如何展望？

答：公司的建筑装饰板块主要涵盖幕墙与光伏建筑、室内装饰与设计两大业务领域，当前江河幕墙和承达集团是推动公司业绩稳健增长的压舱石。在幕墙与光伏建筑领域，国内市场已步入存量阶段，公司的经营战略是在维持平稳发展的基础上，适度向市场下沉，并将重点聚焦于主要经济发达地区。而海外市场作为极具潜力的增量市场，公司将持续加大海外业务的拓展力度。公司凭借突出的国际化优势，整合优质资源，全方位支持海外幕墙业务的扩张，遵循承接利润丰厚、现金流稳定的优质客户项目原则，致力于构建良性的海外生态链，稳步扩大在沙特、迪拜、新加坡、马来西亚、菲律宾、印度尼西亚、泰国、越南等国家和地区的业务规模；产品出口业务则面向澳洲、欧洲、美洲、日韩等发达地区和国家。在室内装饰与设计领域，公司以承达集团作为海内外内装业务拓展的主体，在巩固香港、澳门市场的基础上，进一步向东南亚延伸。

9. 针对海外市场布局，公司的经营计划是什么？

答：公司基于海外当地劳工成本等因素的综合考量，在港澳地区、东南亚以及中东等国家或地区，将采用幕墙设计、生产、施工一体化服务的经营模式开展海外业务；在澳洲、美洲、欧洲等劳工成本高、工会强势的国家，则仅开展传统幕墙产品和异型光伏组件产品的出口业务。2024 年度公司已在澳洲签约了 6,500 万幕墙产品供货订单，同时异型光伏组件产品出货量达 4000 万元，公司调整的走产品路线策略已取得显著成果。