

杭萧钢构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"/> 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 type="checkbox"/> 电话调研 <input type="checkbox"/> 其他
调研人员单位/个人	英伯力资本：应保军、徐有根 明悦（杭州）资产管理有限公司：王菊明、方斌、凌恹明 淡竹资本：陈拓
调研时间	2021年9月23日 下午 14:00 - 16:30
调研地点	公司会议室
上市公司接待人员	副总裁兼董事会秘书姚涛、合特光电董事长张群芳
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司副总裁兼董事会秘书姚涛先生简要介绍公司的有关情况。</p> <p>二、双方沟通交流：</p> <p>1、合特在国内竞争的领先优势？ 答：目前 BIPV 产品领域，发电幕墙这块的竞争对手比较多，但是他们都是采用薄膜电池，转化效率相对较低。彩色发电幕墙产品，有采用晶硅电池的，相比之下，合特产品单位面积功率更高，外观更美观；发电地砖产品目前没有竞争对手。在绿色交通领域目前合特产品最成熟，还没有竞争对手，合特正在参与绿色交通行业标准制定工作。</p> <p>2、合特的团队有多少人？ 答：核心技术团队 8 名海归博士。</p> <p>3、合特有很多有竞争优势的产品，这些产品是以前就在研发的还是和杭萧合作以后才开始研发的呢？ 答：合特公司创始人从 2001 年就开始做光伏技术的研发，核心技术团队研究领域涉及半导体材料、太阳能电池、设备技术、工艺技术、新材料技术以及应用产品等领域，每一种产品都是通过一步步技术积累并完善的。</p> <p>4、合特成立这么多年，之前产品的推广难度是什么呢？ 答：这个其实不是推广的难度问题，而是从技术研发、产品研发到规模化交付，都需要一个过程，合特前期主要是技术研发、技术积累和产品完善，2019 年底才陆续推出各类标准化新产品，之后我们才开始做示范项目，进行市场推广工作。</p> <p>5、合特为什么和杭萧合作？ 答：合特在创业阶段政府给到的支持主要就是创业启动资金以及科研项目，这些资金对于企业发展来说是远远不够的，需要融资，合</p>

	<p>特选择杭萧合作主要有以下几点：1、合特产品的定位是绿色建材，市场定位在建筑领域，需要跟杭萧这样的建筑领域龙头企业合作；2、依托杭萧在建筑领域庞大的营销网络进行新产品的推广应用；3、与杭萧合作，合特的 BIPV 产品可以作为可发电的建材直接应用到杭萧的建筑上，实现真正意义上的光伏建筑一体化。</p> <p>6、合特未来管理是谁来负责？ 答：目前主要还是张群芳及其团队来进行管理，合特也会吸纳杭萧有经验的管理人员来完善公司的管理，跟上市公司接轨。</p> <p>7、合特和央企、国企合作，收款周期是否较长，需要垫资么？ 答：合特是以产品销售为主，产品订单合同基本上都是全款发货，不需要垫资，少数新产品也是至少支付全款的 80%才会发货。</p> <p>8、合特产品的毛利有多少？ 答：目前阶段大部分产品综合毛利在 30%~40%左右，未来随着产线投产和产业链延伸，成本还有大幅下降空间。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>/</p>