

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 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"/> 电话调研 <input type="checkbox"/> 其他
调研人员单位/个人	中信建投：竺劲、吴钰洁、刘瑞宇
调研时间	2021年11月18日 下午 16:30 - 17:30
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宋蓓蓓
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宋蓓蓓介绍公司的中长期发展规划，交流产业未来发展的观点思路。</p> <p>二、双方沟通交流。</p> <p>1、合特 100 万平方米的产线，未来对这一块的布局？</p> <p>答：合特新建的 BIPV 产线生产的产品类型囊括了智慧建筑全系列产线产品，如光伏发电地砖、光伏发电玻璃幕墙、光伏发电屋面瓦等。在战略考虑上，杭萧钢构作为绿色建筑的集成服务商，多年以来在建筑的上下游产业链上不断探索，发掘和布局新技术、新产品和新应用，以实现与主营业务的融合互补。合特光电的 BIPV 产品，恰好是公司在绿色环保的新建材应用领域的产业延伸与拓展，尤其是在碳中和政策下，未来将会释放非常大的市场新机会。杭萧钢构 36 年来积累了非常丰富的客户资源与市场优势，为合特提供了产业化的价值体现。后续公司将会进一步聚合竞争优势，努力开拓工业建筑、住宅商用建筑、大型公共建筑各类建筑体的光伏产品的应用场景，推动超低能耗建筑、近零能耗建筑发展。在具体的项目上，公司初期将以自有及其战略合作公司的已有和新建生产基地厂房屋顶资源为基础，与国电电力等能源类企业合作，帮助合特快速实现销售业绩，打响品牌知名度，在绿色节能建筑一体化服务中，争取更大的竞争优势。</p> <p>2、十四五期间，公司对钢结构行业的未来产能和产线的规划是怎么看的？</p> <p>答：关于钢结构行业的未来发展判断，我们说一说就在前段时间 10 月 24 日国务院下发的《关于印发 2030 年前碳达峰行动方案的通知》。文件明确指出“加快推进新型建筑工业化，大力发展装配式建筑，推广钢结构住宅”。随着“碳达峰、碳中和”一系列政策的不断落地，政策扶持不断升级，我们判断，钢结构装配式行业，将迎来新的市场发展的爆发。根据钢结构行业协会的分析预测，预计到 2023 年钢结构产量将超过 13000 万吨，且未来 3-5 年都将会进入年增速超过 15%—30% 的高增长期。回到企业层面，公司目前的产能大致在百万吨左右，未来新增 1-2 个制造基地会增 30-40 万吨左右。产能利用率在今年总体上更优于往年，大致在 60~70%。下一步，公司通过智能化对工厂进行改造升级、</p>

以及信息化平台的应用后，人均产能将进一步提高，利润率也会随之提高。但目前，就行业现状的整体来说，当下中国钢结构产业的产能利用率都不是太高。

3、你认为公司当前的产能利用率，是否可以满足未来钢构不断攀升的市场发展需求？

答：首先，我想先说一说中国的钢结构行业的目前现状，我们总结有以下几个行业特征：（1）集中度低。龙头企业在市场上总体份额占比低，前5名钢结构上市企业的市场总额占比还不足5%；

（2）制造加工的自动化程度低，生产线的专业化生产能力弱。大多数钢结构企业处于半自动化加工为主，人工参与程度高，产品生产线的专业化区分不明显；（3）产能差异严重不均衡。头部企业订单量大，产能趋于饱和；中小企业订单不足，产能利用率低；

（4）市场优势进一步向头部企业集中。随着原材料的普遍长周期上涨，中小企业缺少集采渠道，定价话语权低，将进一步失去市场优势，市场压力将进一步推动优势资源向头部企业流动和集中；在这里，我们不妨以汽车行业作个类比。汽车工业，是伴随着英国工业革命的发生而开始，经历了三个世纪的科学技术变迁与工业化发展进程，形成了高度专业化分工协作的大生态。当前的整个汽车行业，由为数不多的几家整车厂，和数量庞大的各类零部件生产供应商，共同组成了汽车产业格局。各零部件企业虽然生产设备的投资巨大，但高度的产业分工协作，使它能够专注和聚焦于一种产品的生产；高价高需高效的市场驱动力，带动并形成了生产设备的可观投资回报。

因此，基于以上的总体趋势判断，我们重新定位，从产业的发展大势，来重塑企业优势。具体来说，我们将利用物联网、大数据、云计算、人工智能等新一代网络信息技术，来建设一个钢构产业大平台，将业务流程从“营销→设计→采购→加工→施工”完整地呈现在平台上。在这个平台下，一个区域大量订单数据集中后进行智能化运算，根据产品种类、区域、供货周期等条件因素，重新拆解与组合数据，分别发送给单品类加工工厂完成生产制造，然后按施工计划进行物流运输的安排，现场进行搭建施工。产业流程数据的集合与重组，将会带来行业的重新大洗牌；生产制造的专业化分工，使自动化生产设备整体性改造和升级成为可能，进而也可实现新设备的投资收益与回报；大幅度人工成本的节省、稳定的工艺与产品质量、工程项目的短交期交付，相信将重塑整个未来绿色建筑产业的格局与态势。

4、公司通过什么样的模式来调动子公司和合作方的产能？是否会从平台中收取其他企业的使用费用？

答：在前端也就是市场的营销端，公司以“合伙人”模式对营销机制进行了改革，以期最大程度发挥大家干事创业的主动性，尽可能多的带来项目订单的增量；

在中端，项目订单进入“杭萧钢构产业大脑”平台，平台对订单

证券代码：600477

证券简称：杭萧钢构

编号：2021-014

	<p>数据进行拆解（运费+加工能力+构件类型），形成最优解决方案，派单给符合条件的工厂。这些被派单的工厂，就是我们的子工厂、战略合作方工厂、以及组边的其他小型外协工厂等。由此，在本地的“灯塔工厂”带动下，以点带面，全面覆盖和联动周边的中小型钢构制造工厂，进而实现该片区全部钢结构产能的数据调动与支配。在未来一定时期，平台业务流都跑成熟后，我们会开始对外开放使用，同时也会收取一定的费用。</p>
附件清单（如有）	/