

## 杭萧钢构股份有限公司投资者关系活动记录表

<b>投资者关系 活动类别</b>	<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
<b>调研人员单位/个人</b>	太平资产、聚鸣投资、太平养老
<b>调研时间</b>	2021年12月8日 下午 14:00 - 16:00
<b>调研地点</b>	电话会议
<b>上市公司接待人员</b>	副总裁兼董事会秘书宋蓓蓓
<b>投资者关系活动 主要内容介绍</b>	<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，交流公司未来发展的观点思路。</p> <p>二、双方沟通交流。</p> <p>1、传统业务现有的产能情况？以哪类产品为主？            答：公司的产品是跟随市场需求来供应的。今年整体的产能比较饱和，产能利用率也比以往要高，在70%以上。根据前三季度的经营数据，今年明显的特点是，轻钢结构的订单较以往有所增加，去年全年公司轻钢结构的订单金额在24亿左右，今年截至三季度末，轻钢结构的订单已有22亿左右。但多高层钢结构的订单在公司钢结构业务板块还是占大头。公司的产品项目并不局限于住宅、高楼，而是由市场的需求、接单能力决定。</p> <p>2、传统钢结构业务还会是核心主业继续发展吗？            答：钢结构业务一直是公司的主营业务，公司的其他业务其实都是围绕主业展开的。比如2014年，公司创新开展的战略合作业务，目的是为了推广钢结构住宅项目的应用，扩大钢结构住宅市场，打响公司钢结构住宅技术体系的知名度。2018年，公司为了解决传统建筑行业普遍面临产业链较长、销售增长难、收款难、交易不透明、成本高等问题，成立了万郡绿建平台。万郡绿建不仅成为了公司内部的采购平台，还为行业内的供需方解决了一系列难题。智能制造项目的投入和信息化平台的搭建是公司在当下人口红利逐渐消失的情况下进行的必然的转型升级，使公司的生产基地自动化、智能化、提高公司钢结构业务的产能。BIPV产品是绿色建材的一种，公司投资入股合特光电，也是在绿色建筑建材产业链上的延伸和拓展，有利于公司拓展绿色钢结构装配式建筑的市场空间。各项业务与主营业务其实都是有协同作用存在的。</p> <p>3、交通光伏一体化什么时候可以实现？            答：12月2日，绿色交通产业发展研讨会上提出，在新能源基础上的新交通体系，是新能源革命的五大支柱。构建绿色交通体系，将推动中国交通的高质量发展。绿色交通现在可以说是大势所趋，未来市场潜力巨大。合特在绿色交通领域已有隔音屏和防眩板这两个比较成熟的产品，和跟广交投也有过项目合作，路面方面，合</p>

特已经在给相关项目做设计方案了，未来有进一步的进展也会和大家主动沟通。目前绿色交通这个领域的竞争对手较少，行业标准也还没有出来，但是合特已经在参与绿色交通行业标准制定工作，走在该领域的前沿。

#### 4、公司 BIPV 业务明年的发展情况？

答：比较理想的情况下，合特会延伸到上游的电池端。未来公司会考虑投产异质结电池（SHJ），异质结电池的光电转化效率比单晶硅高很多，同时存在一定的技术壁垒，很多公司目前还处在研发阶段，而合特的团队在杭萧入股前就已经完成异质结电池的研发工作，可以很快进入产品阶段。在第一条产线满产的情况下，会根据市场情况铺设第二条生产线或者延伸到上游的电池端。

#### 5、BIPV 一百万平米的毛利率和收入大概是多少？

答：根据以往的项目，合特的产品毛利率基本在 30%左右，个别定制化产品的毛利率较高，未来随着订单量的增长和产能的扩张，成本还有大幅下降空间。合特光电的营收与产品定价、市场需求、产业配套、技术标准、政策扶持等多项因素相关，暂不具备科学测算条件。未来合特将与国电电力等能源类企业合作，以自有及合作企业的园区厂房屋顶作为应用场景，最大程度保证一期产线的满产收益。

#### 6、合特光电的 BIPV 幕墙和光电公路如何？订单情况？

答：合特的 BIPV 幕墙产品采用高效晶硅电池，相比其他公司的薄膜电池幕墙，发电功率大大提高。合特的发电公路产品已经研发成功并通过了全面性能测试，会选择合适的时机推向市场。发电幕墙和发电地砖目前已有的一些央企国企订单，主要来自国资背景的示范项目。

#### 7、定向增发到什么阶段了？

答：公司目前正在积极的与机构投资者就发行数量和认购价格进行沟通，后续会根据市场情况和交流结果择机发行。本次募集资金将主要投资于以下项目：（1）绿色装配式建筑研发创新、智能制造及数值化管理的示范基地项目。（2）智能制造、信息化管理平台项目。（3）补充流动资金。

#### 8、钢构件未来投产计划？

答：明年公司在大江东的智能制造基地建成后，产能将进一步增加。公司一直看好钢结构行业的发展，未来会根据行业情况、市场情况，明后年我们都会选择性的新增一两家生产基地，新增方式可以是直投，也可以是参股公司的增资控股。

#### 9、三季度利润影响的原因？

答：我们自认为，目前三季度报表可以说是历史上“最难看”成

	<p>绩单了，以后也应该不太可能会出现这样多因素叠加影响的情况了。同比去年 1~9 月份的数据，是多项因素叠加的结果：1) 去年房地产业务为公司贡献的净利润较多，但为了非公开发行项目的顺利进行，公司对房地产业务进行了剥离，今年开始的净利润是不包含房产这部分收益的。2) 原材料价格上涨。今年钢价持续上涨，公司也在前期做了一些备货，对公司三季度的数据也有一定影响。3) 战略合作业务减少。一家战略合作伙伴的资源使用费在 3500-5000 万元，且利润率较高，对公司利润影响较大。目前公司共有一百多家战略合作企业，分布在全国 27 个省市，可以说，在战略合作业务上，我们已完成了从无到有，再到快速发展的阶段，基本实现了杭萧特有的优势业务—“装配式钢结构住宅”建设的全国地域业务覆盖。杭萧钢构在行业内较早聚焦于钢结构住宅技术研发，对节材技术的开发、钢管束技术的迭代创新以及保温防火一体化都做了深入研究与探索。我们自主研发的第三代钢结构住宅建设成套技术体系，也都被应用在多个绿色建筑示范工程项目中。在当前新出台的“碳中和”新政背景下，公司后续也将会根据合作企业的不同特点，以多种方式进一步夯实战略合作成果，携手同盟伙伴，共同做大做强中国绿色钢结构建筑产业。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>/</p>