

## 长江精工钢结构（集团）股份有限公司 投资者关系活动记录

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"/> 其他 电话会议、网络会议
来访调研人员单位/个人	浙商证券 耿鹏智、太平基金、天治基金、友邦保险、煜德投资、诺优资产、国金证券自营、国信证券自营等 12 家机构。
日期时间	2022.3.2 14:00-16:00
地点	公司大会议室
公司接待人员	副总裁兼董事会秘书沈月华女士，比姆泰客常务副总王强强等
投资者关系活动主要内容介绍	<p>会议首先由比姆泰客常务副总汇报了比姆泰客的业务进展，然后由董事会秘书介绍了公司绿色智能建筑业务情况，最后针对投资者关心的重点问题作了具体问答交流，纪要如下：</p> <p><b>1. 数字化为公司创造了多少经济效益？对于一些设计公司觉得数字化对业务增效不强的观点，您有何看法？</b></p> <p>以绍兴妇幼保健院项目为例，由于公司作为总承包方从设计阶段就介入，项目全程都应用数字化，而数字化为这一个项目就节省了上千万元。</p> <p>定量来说，数字化带来的经济效益主要体现在制造和施工段，毕竟制造施工端才是发生工程成本的主要阶段。设计本身产值不高，设计阶段可直接节省的开支相比于整个工程造价而言并不明显。但是如果从设计端介入数字化，单是提升设计质量这一项就可以明显减少后期施工变更所导致的成本开支，。</p>

**2. 过去一年比姆泰客在业务外拓方面取得了哪些新进展？**

客户方面，公司除了签约钢结构、土建总包类的客户之外，还拓展开发了非建筑业的客户。

项目应用方面，积累了近 300 个外部项目案例。

**3. 公司的数字化产品会否削弱公司在管理上的竞争优势、反而培养了竞争对手？**

我们的数字化产品不仅不是培养竞争对手，反而培养了更多的同盟，甚至有可能带动钢结构行业、提升钢结构在建筑市场中的渗透率。

首先，我们客户中的土建企业，他们原先只会混凝土建筑，但是签约成为我们的加盟合作方、转型做钢结构装配式建筑后，他们又上了我们的数字化产品。我们的数字化产品能帮这些企业来更好地管理钢结构工厂和现场，从而通过他们提升钢结构在当地建筑市场的渗透率。

第二，对于钢结构类的客户，一般这些客户属于中小型的钢结构企业，这些企业的目标市场与公司的目标市场基本不重合，公司的目标市场所要求的技术、管理上的 know-how 也不是通过一个系统、一个工具就能够被模仿和迁移的。但是这些客户通过我司的产品有可能在他的目标市场中获得更大的竞争优势，而他们在目标市场中的成功则将更有利于提升我司产品的知名度。

另外，我们还有一些非建筑业的客户，与我们的业务不存在竞争。

**4. 光伏建筑一体化业务会对公司业绩带来怎样的正面效果？**

光伏作为公司业务的“绿色”亮点之一，既可作为增值产品在现有订单的基础上增厚利润，也可作为新的卖点形成差异

	<p>化而产生订单增量。</p> <p>一方面，如果在所承建的项目上加装光伏，由于所需额外增加的管理、销售成本不多，光伏作为增值产品服务对净利润会有很好的边际贡献。</p> <p>另一方面，许多加装光伏的客户往往同时还有新建绿色厂房或者换修围护系统的诉求，那么我们也可以以光伏作为切入点争取一整个打包订单。</p> <p><b>5. 有光伏产业链上的企业来找贵司合作的吗？贵司有考虑与合作方共同开发分布式光伏市场吗？</b></p> <p>有的，确实有不少合作方看重我司的优质屋面资源来上门洽谈合作的。</p> <p>我们不排除与外部合作；比起封闭式的合作，我们更希望以更包容的合作形式并创造“多赢”局面。</p> <p><b>6. 政府“稳增长”的政策有让公司受益吗？</b></p> <p>“稳增长”确实利好整体市场需求，尤其是公建市场。政策出台后首先加速的是项目审批立项环节，然后再启动规划，到总包招标、分包招标环节还需要一定的传导时间。</p> <p>所以“稳增长”对公司业绩的直接带动可能出现在更远期。</p>
附件清单（如有）	