



现在确实是发展光伏建筑业务的好时机。“碳中和”作为国家战略，国务院及各部位都陆续推出了一系列举措政策。面对这样的机遇，我们公司内部也给予了足够的战略上的重视。

## **2. 光伏建筑一体化业务会如何正面影响业绩？**

首先，在原有的销售渠道下，光伏作为增值产品服务，不需要额外投入太多销售和管理费用，可以直接增厚项目利润。

第二，光伏作为卖点还可能为主业“引流”，一些业主有可能通过光伏业务接触到我们后最终选择我们负责钢结构和屋面的建设。

## **3. 未来一年中 EPC 及装配式业务有什么值得期待的？**

从市场环境来说，经过了一定的市场教育阶段之后，能看到越来越多省份开始真正推行实施 EPC 模式了，可以说市场环境越来越友好了。

从公司自身来说，去年一年公司以“修炼内功”、实施已承接到的项目为主，随着这些项目落地交付、逐步转化成业绩案例，公司下一步承接订单就有了更为坚实的基础。

## **4. 对于公租房市场，公司有技术储备吗？有哪些差异化的点或竞争优势？**

是的，我们有装配式的住宅和公寓产品体系可以推向公租房市场，而且这个产品是基于获得了国家科学进步一等奖的装配式技术所开发出来的。

相比于传统钢结构住宅，首先，我们的产品具备防火、隔音、防震颤等方面的特性。第二，在采用工程总承包模式的情况下，加上数字化管理系统，我们的产品交付更快，有可能比普通工期提升一半以上。第三，在同样保证高品质、快工期的前提下，我们的产品能够比传统钢结构住宅做到成本更低。

|          |   |
|----------|---|
|          | <p>而且我们前期也已有业绩案例，能起到市场示范作用。其中，越城区镜湖官渡3号地块钢结构装配式住宅项目被住建部列为2020年全国首批钢结构装配式住宅建设试点仅有的两个项目之一、海盐吾悦广场住宅楼项目则是浙江省2019年唯一列入住建部装配式钢结构住宅科技示范项目。</p> <p><b>5. 公司可转债进度如何？准备何时发行？</b></p> <p>公司可转债去年年底获批、今年年初正式拿到批文；批文有效期12个月，我们会在此期间择机发行。</p> |
| 附件清单（如有） |   |