**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** | ☐特定对象调研 ☐分析师会议☐媒体采访 ☐业绩说明会☐新闻发布会 ☐路演活动☐现场参观 ☒电话调研☐其他 |
| **调研时间/调研人员单位** | 1、2022年4月20日 10：00-11：30中金公司王平川组织电话调研，参会单位：YIHENG CAPITAL、WELLINGTON MANAGEMENT、Lazard Asset Management、国泰君安国际、大成基金、泰康资产、深圳东方港湾投资、申万宏源证券、平安养老保险、财通证券资管、盈泰投资、广东汇德投资、天铖控股、深圳前海溋沣资本、上海甬证资管、上海申九资产、上海格行资产、上海白溪私募、杭州遂玖资产、杭州胜拓投资、广东佳润实业2、2022年4月20日 14：00-15：15长城建材花江月组织电话调研，参会单位：长城证券、东方财富基金、嘉峪投资、西南证券、中冀投资、崇正投资、招商信诺资管 3、2022年4月20日 16：00-17：15天风证券鲍荣富组织电话调研，参会单位：进门财经、长隽资本投资管理、中亿投资、上海银叶投资、湖南源乘投资、北京和聚投资、锦绣中和（北京）资管、上海耀之资管、金元顺安基金、上海光大证券资管、深圳市正德泰投资、成泉资管、富国基金、云南国际信托、民生加银基金、深圳市亘泰投资、台灣群益投信、宁波梅山保税港区灏浚投资、上海汇利资管4、2022年4月21日 10：00-11：15国泰君安韩其成组织电话调研，参会单位：兴全基金、诺德基金、民生加银基金、西藏合众易晟投资、博道投资、建信保险资管、东吴基金、深圳前海泓硕投资、深圳前海红岸资管、厚生投资、德邦基金管理、前海开源基金管理、杭州乾璐投资管理 |
| **调研时间** | 2022年4月20日——4月21日  |
| **调研地点** | 电话会议 |
| **上市公司接待人员** | 副总裁兼董事会秘书宋蓓蓓、财务总监许琼 |
| **投资者关系活动** **主要内容介绍** | **一、公司副总裁兼董事会秘书宋蓓蓓分享交流行业发展的未来趋势，介绍公司的战略发展规划的思路和观点。****二、双方互动交流****1、BIPV市场发展的未来优势体现在什么地方？**答：首先还是说说BAPV/BIPV的差异。BAPV指的是附着在建筑物上的太阳能光伏发电产品，也称为“后安装型”建筑太阳能光伏。BIPV指的是与建筑物同时设计、同时施工和安装，可作为屋顶、幕墙、天窗等建筑物外部结构的组成部分的，它除了发电性能，还兼具装饰、建材功能，需要满足建材的透光、防火、防漏等本身的性能要求。对比BAPV，未来预计BIPV有着更强的市场价值及更高的投资收益。建筑体作为能源使用的终端物理场景，在光伏组件集成建材产品后，真正实现了产能和用能对象的“合二为一”，是最环保最理想的绿色建筑形态。钢结构的主体结构可以直接作为光伏构件的支撑结构，既降低了安装施工的系统成本，更大大增加了光伏发电的立面空间，是产业发展的大势所趋。从这个概念上说，合特光电的BIPV让杭萧钢构在绿色建筑的产业道路上，得到了科技发展层面的更高提升，使得公司能够为客户提供更加多元的建筑一体化解决方案。**2、请介绍一下杭萧钢构未来在BIPV行业领域的发展规划。**答：杭萧钢构将积极利用子公司合特光电的既有产品优势和技术优势，以自有的BIPV特色产品为主，发展成为光伏建筑一体化的系统解决方案服务商。在产品技术壁垒上，合特光电在2022年还会延伸到上游的太阳能电池端，以合特自有的研发技术生产高效异质结/钙钛矿叠层电池。异质结/钙钛矿叠层电池是目前转化效率较高的一类电池，业界也有多家企业涉足和布局这个技术领域，但多数企业仍处于研发阶段，未到产业化成果应用期。据悉，合特团队自2001年就开始做异质结电池的技术研发，并在电池工艺和生产设备方面取得较大的突破，具有完全自主知识产权，申请了异质结/钙钛矿叠层电池技术的相关专利。比照同行目前刚开始实验室阶段，合特已经基本完成了从实验室走向市场端的过程，具备产品投产的技术条件，产线投产后可直接进入产品生产和推广。同时产业链的延伸布局也能让合特产品有更大的降本空间。在品牌战略上，我们将重点与央企、地方政府合作，利用BIPV、轻质组件特色产品，拉开差异化竞争，努力打造大型地标项目，树立品牌影响力。在市场战略上，存量市场方面，公司将同步合作能源投资企业，加快利用杭萧钢构的工厂空间投产第一条新产线，以杭萧钢构旗下子公司和合作企业的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；增量市场方面，协同杭萧钢构的市场客户资源，共谋市场发展，进一步开拓工业建筑、住宅商用建筑、大型公共建筑等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，在未来绿色建筑的一体化集成服务上抢占先发优势，获得更大的市场认可度。**3、公司实施的“事业合伙人机制”是如何考虑的？**答：这是公司未来五年发展规划的重要举措。从现在开始，公司逐步在全国特定区域设立“事业合伙人”，为有意愿、有资源、有能力的管理人员、营销人员及项目经理，提供创业和共富平台。公司实施的“事业合伙人机制”将最大程度发挥主动、灵活、高效的运作管理优势，以经营效益为主导开展全新激励体系，充分发挥本地市场渠道优势，充分挖掘建筑市场资源，实现更多的钢结构总承包或 EPC项目订单，让更多的员工和合作伙伴共享事业成果，实现共同富裕。**4、近年来钢结构行业逐渐受到资本市场的广泛关注，公司认为这个行业趋势向好，最大的驱动力会有哪些？**答：首先，我们从行业发展趋势来看，中国的钢结构建筑市场渗透率尚有较大的提升空间。欧美等发达国家发展钢结构较早，钢结构建筑已成为主要的建筑结构形式，美国钢结构建筑用钢量占比逾 50%，日韩等国家的钢结构建筑用钢量占比约 40%，而我国钢结构建筑占比只有5%-7%，中国的钢结构建筑市场渗透率还有较大提升空间。回应行业在中国本土发展的拐点驱动要素，我们认为来源于三个方面：第一，是政策的驱动力度越来越强。2020 年 9 月，住建部等多部门联合发布《关于加快 新型建筑工业化发展的若干意见》，提出“大力发展钢结构建筑，鼓励医院、学校等公共建筑优先采用钢结构，积极推进钢结构住宅和农房建设”；在“碳达峰”及“碳中和”的总政策纲领下，“减排”和“可持续发展”成为了国内工业发展的核心要义，2021年10月国务院印发了《2030 年前碳达峰行动方案》提出“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”；我们相信，在新的时代背景下，“数智化”建筑革新下的钢结构装配式建筑产业，将会很快迎来新的春天。 第二，是产业链及人才的成熟程度不断加深。我们国家围绕现浇混凝土建筑的发展，是经历过产业的黄金发展期而沉淀下来庞大的产业链体系和人才的积累。 相比之下，钢结构装配式在中国发展时间较短，人才积累和系统应链集成等，都远远落后于欧洲及日本等。要突破旧体系进入新的产业链发展轨道，往往需要很多因素叠加产生的力量撬动，比如我们提到的劳动力红利减弱、环保节能要求不断加码、城市化及工业化发展日益成熟等。第三，“智能建造”“工业互联网”等新兴技术的不断提升，为行业产品的降本增效做出更大的价值贡献。目前公司在做的“聚能工厂”或者叫“产业大脑”的工业互联网项目，就是在钢结构这个产业的细分赛道上，基于杭萧自身及上百家战略合作伙伴， 以钢结构全产业链的大数据作为数字化转型的基础，协同产能、 整合资源、聚合数据、优化分配，进而实现整个产业生态圈的迭 代和升级，为公司在“数字化钢构建筑智造”的产业浪潮中，积聚更大的发展势能。 **5、如何看待钢结构行业目前的竞争情况和未来的发展走势？**答：首先，中国钢结构行业“强者恒强”格局可期。中国钢结构行业呈现出以下几个典型特征：一是中国钢结构行业集中度偏低。龙头企业在市场上总体份额占比低，据统计，我国钢结构行业 TOP5 企业市占率约为6%左右。二是制造生产线的自动化程度低，产线专业化分类水平偏低。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分类加工不明显；三是工厂产能供给严重不均衡。相对比而言，头部几个企业订单量大，产能趋于饱和；中小企业订单不足，产能利用率低；四是优势资源将进一步向龙头企业集中，头部垄断效应越来越强。例如钢材是钢结构企业的主要原材料，2020-2021年钢材价格持续上涨，使得钢结构企业成本端承压。中小企业缺少集采渠道，定价话语权低，而头部钢结构企业则具备集采、规模经济等优势，受原材料价格波动影响更小。随着优势资源进一步向龙头企业集中，钢结构技术标准、行业规范的完善将进一步加速中小企业退出市场，钢结构行业强者恒强格局可期。第二，智能制造将是钢结构产业转型的必然方向。在我国工业化水平稳步推进、人口红利消退，以及城镇化率快速提升等因素的背景下，制造业正面临人力成本不断提升的现象，智能制造将是制造业转型升级的必经之路。2021年12月，工业和信息化部、国家发展和改革委员会等八部门联合印发《“十四五”智能制造发展规划》，规划指出“2025年的具体目标为：70%的规模以上制造业企业基本实现数字化网络化，建成500个以上引领行业发展的智能制造示范工厂。制造业企业生产效率、产品良品率、能源资源利用率等显著提升，智能制造能力成熟度水平明显提升”。从现在的趋势来看，未来人口越来越少、劳动力越来 越少，人口红利逐渐消失，所以必然会向智能化转型升级，用机 器替代人力，提高生产效率，降低人工成本。钢结构建筑是工业化发展的建筑产物，作为城市发展和工业技术发展的建筑产品必经形态，我们非常相信这个行业的发展潜力和空间。**6、2022年传统大基建的政策导向，是否在订单上有体现？**答：在“加大基建”政策引导下，我相信2022年钢结构行业总体趋势是向好的。无论从同行企业的业绩报告上，还是在杭萧目前的自有订单上，我们都能够感受到市场的基建需求在不断升温，杭萧的订单情况基本符合同行趋势和幅度范围。**7、疫情对企业的影响程度如何，公司对2022年经营业绩是如何看待的？**答：在具体的企业经营管理微观层面，疫情对各地工厂造成了不同程度的承压和影响，不管是物流上的中断（原材料和加工构件的物流受阻），还是在建工程项目被封控受阻，又或者是子公司工厂所在地被整体封控，这些都或多或少影响者企业的合同履约过程和盈利能力，我相信不仅我们，各行各业皆如此。在此情况下，杭萧钢构自新冠疫情暴发初期，公司就发挥自身业务特点和资源优势，参与防疫基础设施建设，为隔离防疫基础设施的快速建设投入使用做出了贡献。比如由山东杭萧施工的青岛市公共卫生应急备用医院项目行政楼钢结构工程、由河北杭萧承建的北京科兴中维疫苗厂房项目，我们都是车间加工及现场施工24 小时不间断，两个工程自开始投产加工到最终完工，分别用时为 20 天和13 天。我们希望用行动积极支持政府赶紧打赢疫情攻坚战，这样，我们的订单向好的趋势能够在2022年得到相符的成绩印证。 |
| **附件清单（如有）** | / |