

证券代码：002541

证券简称：鸿路钢构

安徽鸿路钢结构（集团）股份有限公司

2020年3月6日投资者关系活动记录表

编号：T2020-009

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
参与单位名称及人员姓名	泰康资产陈弘毅、吕无双，光大证券孙伟风、武慧东
调研时间	2020年3月6日 16:00-17:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书汪国胜
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、在几个上市的钢结构企业中，为什么只有鸿路坚持以钢结构加工为主业？如果钢结构加工业得到市场的认为会面临怎么样的竞争？</p> <p>答：钢结构行业与其他建筑业不同，它包括了建筑施工及钢结构加工，在钢结构建筑中钢结构的工厂制造占了很大的比重，目前钢结构企业只要有二大主营业务方向：一是以鸿路为首的以钢结构加工为主、工程业务为辅的模式；二是大多数钢结构上市企业所支持的以钢结构分包向总包转变的业务模式。以钢结构加工为主的模式要求生产规模大（投入相对较大），生产管理复杂，毛利率相对较低，但是竞争对手少（资本及大型总包成不了对手），现金流好，三费比较低，所以盈利能力也不低。以工程总包为主的模式对生产场地的要求小（投入相对较低），管理相对比较容易复制，毛利率较高，但竞争对手多（大型总包公司力量强），项目垫资多，不可控的因素也较多，三费比率相对较高，现金流相对较差，所以实际的盈利能力并不是太强。所以公司认为大力发展钢结构加工业对公司更合适。</p> <p>公司做钢结构加工相比其他企业有比较独特的优势：</p> <ol style="list-style-type: none">1、公司自成立这初就是一个以钢结构加工为主的企业，在钢结构制造的生产管理及成本控制上更有体会。2、公司的规模化优势已经得到比较好的体现，未来的发展更有信心。3、公司的生产管理得到实践与升华，具备管理大规模生产基地的能力，从公司业绩快报可以看出公司的管理效率已经逐步显现。

4、公司的生产成本及采购成本控制基础及能力得到快速提升，缺乏规模、缺乏管理模式的突破及行业经验，只有资本或者企业的品牌是很难复制及追赶的。

综上所述，公司对生产基地及成本管控能力已经成为隐性的行业壁垒，目前公司的对手是自身的成长，只要战胜自己，公司的前景广阔。

二、介绍一下本次疫情影响分析及复工情况

（一）本次疫情对公司的影响

1、短期影响明显：本次疫情预计直接影响 1-1.5 月的钢结构产量，对一季度的业绩造重大的影响。

2、全年影响更小

- 公司已经为全面复工做好一切准备。
- 公司会通过加班加点、多招工人，加快新产能投产等方式减小影响。
- 公司新建产能的投产及管理效率提高，为公司今年的业绩提供了重要保障，也是公司特有的优势。

3、未来利好

- 钢结构建筑绿色环保，国家保增长的措施会明显有利于钢结构产业的发展。
- 从这次疫情的应急基础设施看，只有钢结构产品才能在最短时间内为应急事件提供保障，国家层面会更多考虑发展钢结构建筑，也会更多考虑轻钢建筑作为应急抗灾用房，公司一直以来都在储备这方面的研发成果及推广。
- 未来钢结构装配式建筑产业大规模推广的瓶颈会在制造环节而非及技术施工环节，公司强大的制造优势会更加突出。
- 基础建设增加会明显加大钢结构的产品需求，供求关系改变必然会增加公司的定价能力，提高产品的利润率。

（二）目前公司生产复工情况

目前除了湖北团风基地外，其外的生产基地及建筑工地都已经复工，员工到岗率已经达到 70%以上。但是由于疫情防控的需要，全面复工还有一段过程，湖北基地的复工还没有时间表，估计会比其他地区推迟 1-1.5 月，为此我们也做了充分的安排：

- 1、湖北基地比较急的生产订单调整到其他基地完成，保证客户的利益。
- 2、湖北基地非湖北籍的员工已经安排到其他基地的新建工厂上班，待湖北基地复工时重新调整，这样既能保证员工的利益又能解决新建工厂的人员问题。
- 3、已经复工的基地采取各种措施尽快达到全面投产状态。

三、您对钢结构装配式建筑产业的有何看法？

我认为钢结构装配式建筑目前已经处于全面的示范推广期，将迎来快速增长。

1、国外应用已经成熟

- 应用比例高：钢结构建筑的比例达到 40%以上，而我国还不到 5%
- 成本优势强：国外人力成本高，装配式建筑大部分工作在工厂完成，现场施工人数只有传统建筑的 1/4-1/5，所以成本优势明显。

- 施工速度快：时间成本优势非常明显
 - 接受程度高：发展早，已经完全被老百姓所接受
- 2、国家层面势在必行
- 环保层面：钢结构装配式建筑是最绿色环保的建筑形式，建筑环保是国家环保治理的最重要环节之一。
 - 资源层面：整体重量只有传统建筑的 1/3-1/2，材料的再利用率最高可以达到 90%，钢铁还可以作为国家的钢铁贮备，所以从长远来看资源节约的优势非常明显。
 - 质量安全：钢结构装配式建筑技术体系成熟、高强抗震、快速高效，大部分工作在工厂完成、螺栓连接，所以质量更容易把控及监管。
 - 人力资源：在我国“农民工”是建筑工人的代名词，工作环境差、强度大、收入低，一直生活在社会底层，平均年龄在 50 岁以上，后继乏人，目前已经面临建筑工人的短缺问题。而装配式建筑现场施工人员只要传统的 1/4-1/5，而且由于机械施工比例高、劳动强度低、收入高，成为很多年轻人喜欢的职业，可以有效解决未来我国建筑工人短缺问题。
- 3、地方层面积极响应
- 产业升级：地方建筑企业转型升级的需求，不求变就要被淘汰。
 - 发展经济：发展装配式建筑产业这个大产业有利于地方经济的发展。
 - 完成指标：装配式建筑的比例已经逐步成为地方政府的考核内容，完成国家下达的装配式建筑任务已经成为地方领导的内生动力。
- 4、用户层面热情期待
- 质量可靠：工厂制作的质量更让人放心。
 - 高强抗震：是所有建筑体系中抗震能力最强的建筑。
 - 政策支持：装配式建筑更容易拿地及得到政策支持，是大型房地产企业的必走之路。
 - 减少经营风险：是达到房地产预售状态最快的建筑形式，能大大降低开发商的经营风险
 - 综合成本低：降低施工工期可以降低开发商及建筑施工企业的财务成本及缩短投资回报周期，综合成本低。
 - 超值用户体验：钢结构建筑有大开间、大空间、自由分隔等特点，“百变户型”及“空中别墅”等可以带给用户全新的超值体验。

四、目前钢结构装配式建筑推广的主要障碍在哪里呢？是成本吗？

答：

1、产业配套问题

- 配套产品及服务较少，标准化程度低，成本偏高
- 配套产品不够成熟，用户体验感不强

随着近二年钢结构装配式建筑的推广示范建设，配套产品及服务已经逐步得到完善，我们认为再过二到三年，不管从产能还是成本上，可以满足大规模建设的需要。

2、成本问题

- 建筑技术体系是个逐步完善的过程，在我国发展时间短（真正大规模推广才 2-3 年时间），所以整体成本偏高。

- 配套不成熟，标准化规模化生产的优势还未体现
 - 各种施工用的配套设施如起重、模架、防护等设备需要新的投入
- 随着近二年建筑工人的劳务工资快速上涨，传统建筑材料如黄沙、石子、水泥等主要建筑材料的大幅度涨价，成本的差距在迅速缩小，2020年已能基本持平，如果加上财务成本、国家奖励等综合成本已经明显低于传统建筑。

3、产品认知

- 老百姓对钢结构装配式建筑的认识大多还停留在钢结构厂房这个阶段，所以对钢结构住宅的认可度还是很低。
- 开发商由于担心用户接受度的问题，都不敢成为第一个“吃螃蟹”的。
- 地方政府担心新型建筑形式会带来群体事件（安置房毕竟是给老百姓用的）

这就是为什么当钢结构装配式建筑的技术及成本已经不是问题的情况下，开发商还只是观望的原因，用户的认可度已经成为发展钢结构装配式建筑产业的最大障碍。我们认为加强宣传固然重要，但是远远不够，需要多建一些让用户看得见摸得着的示范工程才能起到很好的示范推动作用。近二年在政府的大力支持、各钢结构建筑龙头企业的共同努力下，示范工程在全国各地全面展开，相信再过 2-3 年老百姓的认可度会明显提高，会成为钢结构装配式建筑腾飞的起点。

五、请问公司在采购方面与其他公司比较有什么特点？

答：

1. 科学化预测

加强采购价格预测能力增强公司盈利能力公司。根据钢铁期货走势、多年积累的经验、钢厂排单计划等统计分析、钢材成本组成分析以及运营规律，适时进行大宗采购。

2. 信息化管理

加强采购平台的建设，提高公司采购效率不断优化、推广电子采购竞价平台和微信公众号鸿路采购物流中心，扩大供应商范围和提高供应商关注度，降低采购成本。

3. 规模化采购

公司所有基地都为公司的成本中心，所有物资的进出都由公司总部统购统销，规模化采购提高公司与钢厂的议价能力，实现统一调配加快物资的周转及采购资金的使用效率，可以大大降低采购成本。

4. 集约化管理

加强供应链管理，降低采购成本通过电子竞标平台及现场竞标招标等方式使采购工作做到公开、公平、简化流程。同时把经营现金流放到公司经营的重中之重，最大限度降低供应商垫资额，提高公司信誉度，降低了采购成本，提高了产品价格竞争力。

六、公司的规模化采购优势如何体现？

答：钢材的采购渠道主要有三种：1、钢厂（厂家）：钢材的销售方式最不灵活，由于大规模生产的特点，要求一次性单规格达到比较大的订货量，

并且要求全款订货，按生产发货，对资金的要求最高。钢厂直接采购成本是最底的，但是对企业要求也是最高的，第一要有充足的现金流，其次每月一次性的集中采购量要在几万吨以上，所以只有年产能在 50 万吨以上的企业才有机会；2、一级经销商（大型批发商）：会从钢厂出厂价加运输费的基础上适当加价出售钢材给二级经销商或钢材使用企业，要求带款提货，所以对企业的资金要求还是比较高的，否则只能从二级经销商采购；3、二级经销商（小型批发商）：最灵活，可以提供更全面的产品服务及更灵活的贷款政策，比如可以垫资等，一般会根据企业的付款方式加价 50-200 元/吨出售（一般垫资二月在 150-200 元/吨），给现金流不足的企业提供了材料保证，当然成本也是最高的。

公司的规模化优势及比较良好的现金流，在各大钢厂中取得了良好的口碑，能享受更优惠的价格及快速出货政策，同时直运（省去了二次倒运）的运输成本更低。目前公司已经实现绝大部分钢材从钢厂直接采购，规模化采购的优势得到了比较好的体现。

七、公司有人才培养规划吗？

答：公司产能快速增加需要大量的工厂管理人员及技术工人，新建产能需要人与人之间及人与设备之间的长时间磨合。

1、工厂管理人员的赛马机制

根据多年的公司运营经验，公司内部选拔的工厂管理人员由于长期受到公司文化的影响，更容易进入状态、工作更刻苦更稳定、更会珍惜机会。

由于公司生产面积大、工厂多、订单饱满，才能形成公平竞争的内部人才市场。根据产量、产品质量、客户投诉、生产成本控制等几大项对公司近百个厂长进行逐月考核，末位淘汰，优胜者不仅给予产量奖励，还能优先使用公司资源及增加生产场地（工厂管理人员按产量提成），车间主任作为新工厂的厂长人选。目前公司能力强的厂长工厂面积达到 13 万平方米，小的厂生产面积才 6000 多平方米，形成了良好的工作氛围，内部储备的厂长能完全满足公司的产能扩展需要。

2、技术工人的联合培养机制

- 吸引人才：利用公司的高产带来的高收入、有吸引力的上升空间，吸引大批的技术工人加盟鸿路，十大产业基地以及高产能形成的内部人力资源市场，总能让工人找到合适的位置。
- 合作培养：通过与当地政府及职业学校的合作定向培养焊接、自动化控制等技术工人，增加当地就业，达到公司、政府、学校、学生等多赢的局面。
- 带学徒形式：工厂师傅带徒弟边干边学的形式培养合格的技术工人。

附件清单 (如有)	无
日期	2020 年 3 月 6 日