

杭萧钢构股份有限公司

2017 年半年度现场业绩说明会会议纪要

一、 说明会基本情况：

（一）会议时间：2017 年 8 月 30 日（星期三）14:00—16:00

（二）会议地点：杭州市中河中路 258 号瑞丰国际商务大厦 5 楼会议室

（三）参加人员：总裁张振勇先生、财务负责人许琼女士和董事会秘书陈瑞女士、个人及机构投资者约 20 人。

二、 会议主要内容纪要：

（一）公司董事会秘书陈瑞女士宣布2017年半年度现场业绩说明会开始，介绍出席会议的人员情况。

（二）问答环节

随后，出席会议的投资者就其关注的公司发展战略、经营业绩等问题与公司管理层进行了充分的交流和沟通，主要内容记录如下：

1、中报技术授权业务的营收是如何确认的，中报有提到技术授权业务涉及资源使用费约 6.4 亿元，确认毛利 5.2 亿元，但在后续的详细报表中看到其他业务收入只有 6 亿，所以技术授权应该没有完全确认，为什么有这种情况，下半年会确认吗？

该业务收入确认原则为：按照双方签订的协议，将约定的技术资料等文件移交给合作方，与交易相关的经济利益能够流入公司，收入的金额能够可靠地计量。根据该收入确认原则，有部分未达到收入确认条件所致。如达到收入确认条件，公司会及时确认收入。

2、公司其他业务指的是哪些具体的业务？

其他业务除了技术授权的新业务，还包括废料销售收入和租赁收入等。

3、技术授权的毛利率有下降吗，成本主要是哪些？

2017 年半年度相比 2016 年，略有下降，下降一个点左右，总体无较大变动。

该项业务开展直接成本主要包括业务推广营销费用、人工费用、运营服务费用、咨询费用等。

4、公司传统业务的具体情况，多高层钢结构、轻钢厂房、大跨度空间结构、钢结构住宅分别贡献的营收和订单情况、毛利率情况。

公司 2017 年上半年传统业务的订单情况详见公司披露的经营数据情况公告。钢结构住宅业务是纳入多高层钢结构业务进行收入成本核算的，传统业务构成中，多高层钢结构的利润贡献最大，毛利在 13%左右。轻钢结构业务因市场准入门槛较低，竞争较为激烈，毛利较低，在 4%左右，公司大跨度空间结构业务承接量较少，毛利在 12%左右。传统业务中订单占比较大的多高层和轻钢结构业务，受钢材价格上涨影响，毛利较去年同期有所下降。

5、中报提到 50 家钢构厂取得营业执照，22 家完成厂房建设，14 家顺利投产，那么进展还算正常，大概什么时间可以贡献每平 5 元的技术授权费和投资收益的业绩？

目前已签约的合作方中，部分已承接项目，但目前还没有确认 5-8 元/平米的技术使用收入，公司希望通过与合作方的共同努力，争取今年确认该部分收入。具体确认的金额需视合作方钢结构住宅项目开展情况而定。

股权投资收益一般要等钢构公司厂房建设（改造）完成，经营走上正轨，创造利润后才进行收益确认，这个过程估计较长。因各家公司当地市场情况、合作基础、经营管理水平不一，受此影响，股权投资回报也会存在差异。

6、从我们地产的情况来看，消费者对钢结构住宅的态度是否发生了转变，积极和消极的观点分别是什么？

消费者对钢结构住宅的性能优势（如结构性能好，轻质高强，抗震性能佳、节能环保、污染少、质量更可控、得房率高等）认知和接受度较前几年有了一定的提高。就拿我们的房产示范项目万郡大都城来说，公司也对住户做过回访，反映良好。

消费者消极观点：一是对钢结构住宅在国内市场尚未普及的情况下，造价成本可能会比较高的担忧；二是对普通钢结构住宅隔音、防火、防腐问题的担忧。

7、 公司发展态势良好，会不会考虑做更强的激励机制？

公司目前已在实施的激励方案已经比较多，从员工激励和稳定团队角度出发也不排除推出的可能。但后续是否推出及具体选择何种方案还是要看董事会决策，如未来有相关激励计划，公司将根据相关要求及时履行信息披露义务。

8、 从企业微观的层面来看，国家大力推行装配式的态度是否有变化，我们直接的感受是什么？

生态文明建设是国家战略（绿水青山就是金山银山），不是以哪个人的意志为转移的。而生态文明建设在建筑业、房地产业的抓手或落地就是建筑产业现代化（装配式建筑）。

无论是立足于国内还是国外经验，未来一定是装配式建筑，尤其是钢结构装配式建筑。同时，装配式建筑占新建建筑的比例（30%）已经纳入政府绩效考核指标。据此，各地已经或正在纷纷出台装配式建筑奖励或鼓励政策。

所以，我们直接的感受是装配式建筑方兴未艾，前景一片光明！

这也是杭萧钢构在短时间内能够在全国 24 个省市自治区签约 65 家战略合作方的重要原因之一。

9、 除了技术授权形式的合作公司，我们自己做住宅钢结构业务何时可以放量，有没有计划的目标，2017 年、2018 年、2019 年分别做到多少的体量？

随着市场对钢结构住宅认知度的提高及政策的引导支持力度加大，我司在钢结构住宅工程承接方面也呈现明显的业绩增长，截至目前与绿城集团在杭州地区合作了三个钢结构住宅项目，均采用钢管束体系。2017 年至今公司已承接了兰考富士康、贵州安顺保障房等项目，中标了西宁砖厂路 EPC 项目。通过对市场分析，我们认为未来公司钢结构住宅项目的承接能力将会稳步增长。

10、 由于钢价的影响，下半年的传统业务毛利率会不会进一步下滑？

上半年钢材价格上涨较快对公司传统业务毛利造成一定影响，但无法据此判断全年走势情况，故对公司下半年毛利率的影响暂时没有做预计。另外，公司也会采取一些措施手段，尽可能减少钢材价格大幅上涨带来的影响。

11、 技术授权合作商的钢结构住宅的设计订单是否由母公司来做，这样的订单体量和毛利率净利率是什么水平，具体的订单金额是怎样的，假设一个合作商一年开发假设 10 万平米，100 家合作商，那么设计费用可以到怎样的体量？

对于合作方承接的项目，根据合作方需求，公司或公司下属浙江汉林建筑设计有限公司（简称设计院）也会参与部分深化设计，主要还是看合作方自己选择从帮扶新公司角度出发，一般也会给予一定的设计优惠。从设计院订单承接情况来看，住宅的设计费用大概在 35 元每平方米左右，厂房大概 20 元每平方米左右，设计院总体毛利率大概在 30%~40%。

12、 怎样看待竞争对手（东南以及鸿路）模仿商业模式的追赶？

竞争对手完全可以凭借自己的技术、管理等进行战略合作，这是由市场、双方需求共同决定的，我们愿意与同行业共同推进钢结构建筑的发展。

13、 技术授权模式将来布局完成后，公司能说说未来的下一步后继盈利模式展望吗？

公司目前实行“传统主业+新业务”双轮驱动战略，传统主业的盈利来源以钢结构制作、安装为主，新业务来源包括一次性收取的技术许可收入、后期合作方承接项目后收取的 5-8 元/平米的技术使用收入及与合作方共同投资的钢构公司未来的投资收益。就目前来说高毛利的新业务确实已成为公司利润的重要来源，公司盈利模式也不再仅依靠传统主业。而该新业务的核心竞争力在于公司的技术优势。对于技术授权新业务市场空间问题，是由市场决定的，公司无法单方面作出判断，但可以肯定的是，公司会持续加大技术研发投入，增强服务附加值，提高后续运营服务能力，保持技术行业领先及市场竞争优势来支撑公司业绩，未来研发方向也将更加关注用户体验，公司内部已成立了工业化绿色建筑研究院来整

合公司的设计、研发、试验等技术力量和资源，形成覆盖工业化绿色建筑各专业的系统化研发能力，进一步提高自主研发技术水平，加快创新成果的应用转化。同时，在公司稳步推广新商业模式的落地和实施基础上，公司也会关注和考虑相关产业链的拓展和新的投资机遇，发掘新的利润增长点。

14、 钢管束剪力墙这种钢结构是否是公司独有的？未来这种战略合作的方式空间有多大？

钢管混凝土束组合剪力墙结构住宅体系是由公司自主创新研发的 100 余个专利组成的一整套技术体系，截至目前已累计获得国家授权专利号 87 项。

授权业务的市场空间主要受宏观政策环境、公司持续研发、综合服务能力、已签约合作方的盈利情况及公司团队等多种因素影响，故无法测算未来市场空间。

15、 公司是否有意向参与雄安新区的建设？

目前没有雄安新区在手订单，但如果有市场机会，公司一定会积极参与。

16、 河北省住建厅近日印发《关于开展〈雄安新区建设适用建材产品目录（第一批）〉征集工作的通知》（冀建科函〔2017〕29 号），请问公司子公司河北杭萧有将参加雄安新区建设适用建材产品目录上报吗？

据了解，河北杭萧暂未上报，但已在准备中。