

长江精工钢结构（集团）股份有限公司

与机构投资者电话会议交流记录

一、调研情况

调研时间：2022年5月23日 10:00-11:00

调研方式：电话会议交流

调研机构名称：海通证券，中国人寿，长江养老保险，博时基金，东方基金，财通基金，西部利得基金，淡水泉，焱牛投资，万家基金，中和资本，盈峰资本，源乘投资，WT China Group，广银理财，华夏基金，大家资产，理成投资，中信建投证券，太平洋资产，国金证券，国投瑞银基金，鹏华基金，浙商证券资管，中欧基金，广发证券资管，海富通基金，华夏未来资本，彼得明奇，嘉实基金，润晖投资，中英人寿，东海基金，希瓦资产管理，Dymon Asia，景泰利丰基金，太平养老保险，长信基金，华安基金，中意资产管理，富兰克林华美投信，中银基金，银河基金，海富通，东吴基金，途灵资产，光大保德信基金，野村资管，景顺长城基金，平安基金，China Industrial Securities Group，新华养老保险，九泰基金，汇添富基金，交银康联人寿保险，建银国际，Invesco 景顺，平安养老保险，浦银安盛基金，申万宏源证券等 60 家机构。

公司接待人员：副总裁兼董事会秘书沈月华女士

二、调研主要内容

会议首先由董事会秘书向初次接触公司的固定收益类机构客户介绍了公司基本情况。

公司的基石主业是钢结构业务，不同于纯加工业务——钢结构市场中绝大多数公司的业务形态——公司提供技术、资质和管理门槛更高的设计、制造和安装一体化服务，兼具制造业和建筑业的双重属性。在建筑的产业链中，公司承担的是钢结构专业分包商，如在公建类项目中，我们的客户甲方是传统总包商。

近年在行业向工业化、数字化、智能化发展的背景下，公司的业务也开始转

型升级。2020 年公司确立了五个五年(2021-2025)战略规划(简称“五五战略”),公司明确了打造“创新驱动的钢结构建筑科技公司”的战略定位和“践行绿色建筑、共创美好未来”的公司使命,中期的转型目标为向钢结构建筑集成服务商转变。具体实现路径上,公司将基于标准化、产品化,以 EPC 工程总承包模式来向客户提供绿色建筑产品,并保证质量、工期和预算。

转型从事 EPC 工程总承包业务意味着,公司的产品不再是单纯的建筑结构,而是完整的钢结构建筑,公司的业务规模将大大提升;同时,随着公司的商业模式由分包商转型成工程总承包商、直接对业主负责,公司在产业链上的地位也将提升(从分包商即乙方的乙方,转变为工程总承包商即甲方的甲方),继而公司的盈利性、现金流也将进一步改善。而且, EPC 工程总承包模式是轻资产模式,相对于重资产模式而言,风险抗性也更强。

今年是公司转型的第二年,尽管在市场、人员、产品、模式体系等业务的各方面都还有需要投入时间和资金进一步努力的地方,但基于对建筑市场的理解和判断以及这两年取得的转型成效,公司对未来充满信心。

1、 近期钢价回调对公司会有影响吗?

目前钢价本身已在高位,这些波动相比于早期从三四千元每吨短期内就涨到六七千元而言并不算大。以及客户目前对钢价也有较高的预期。

面对钢价波动风险,公司有成本转嫁和成本控制等一系列组合拳来应对。成本转嫁主要指签单时,公司会采用及时更新报价、签署开口合同条款等措施。成本控制手段包括提前采购、锁价、供应商选择等。由于公司采购量大且资金充足,因此可与钢厂签订战略合作直接采购,降低综合成本。

从 2020 年四季度开始,我们已经经历过了钢价的压力测试阶段,对比之前的情况,我们现在的情况反而更为乐观。

2、 相比于纯加工模式,公司的业务模式有哪些优点?

公司的业务中除了包括制造环节,还包括前期的设计和后期的安装施工。

技术和资质角度来看,设计和安装的技术门槛更高、对资质也有要求。

计价角度来看,加工模式按吨计,而我们的模式中按平方米计。结合业务门

槛和计价模式，我们的模式中业务溢价空间更高。

投资角度来看，纯加工模式是重资产模式，而公司的是轻资产模式——产能可通过外协解决。如要实现同样的产值，轻资产模式需要的资本支出更少、回报率更高，以及长期来说，风险抗性更强。

3、 今年疫情对公司业绩影响预计有几何？

从4月的情况来看，疫情暂未造成太大影响。但是主观上能感受到政府类项目招投标节奏放缓，个别疫情严重的城市里的项目进度有受到影响。尽管全年整体上有“稳增长”利好基建的预期，但是考虑到各地防疫措施的不确定性，公司对于疫情后续产生的影响持谨慎态度。

4、 公司去年经营性现金流为负，原因是什么？公司回款情况如何？

去年经营性现金流为负主要为钢材采购储备导致。在去年的钢价背景下，公司采用提前采购、支付预付款锁定钢价等方式来管控成本，因此现金支出较多。

公司回款情况良好，收现比、应收账款周转等指标在业内均处于较好水平。