

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 15:30-16:30

调研方式：电话会议交流

调研机构名称：兴业证券，兴全基金，中科沃土基金，中邮理财，西部证券，中国人寿养老保险，宁银理财，复星保德信人寿保险，财信证券，兴合基金，兴业基金，中银基金，中泰证券资管，广发证券，华金证券，睿扬投资，长信基金，华安财保，浙商证券资管，国海证券资产管理，野村证券投资信托，国华兴益保险，中国国际金融，泰康基金，国信证券，长江证券，中国人寿资管，银华基金，太平基金，中欧基金，百年保险资管，高毅资产，中邮创业基金，长信基金等 34 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，然后针对具体提问作了进一步的交流，纪要如下：

1、结合在手订单情况，公司今年业绩预期情况如何？

公司的年报有披露年度目标，这个目标已考虑到疫情影响的不确定性，

2、请介绍客户及订单类型，以及地产类客户占比如何？

公司下游客户主要有政府类客户和企业类客户，其中分包业务中的公建及商业类项目、以及 EPC 项目主要都是政府客户。按 2021 年主营业务收入，政府类客户为主的公建及商业以及 EPC 业务收入占比约 43%，企业客户为主的工业建筑收入占比约 56%。

公司很少做地产类业务。以前做过的地产项目是诸如广州东塔、西塔等地标性项目，这类地标性项目资金有保证、对公司也有品牌效应，但这些项目总体上在公司业务占比很小。

3、 公司发展 EPC 业务有哪些差异化及竞争优势？

在说明竞争差异及优势前先解释下公司在 EPC 业务中面临的竞争情况。首先，公司并不会针对机场、高铁等类型的项目去开展 EPC 业务，这类大型基建项目的总包通常是大型国企或央企，在这类项目中公司会继续定位于钢结构专业工程的分包商服务于大总包。公司开展的 EPC 业务基本不会与上述分包业务的客户产生竞争。公司的 EPC 业务主要针对学校、医院、园区办公等类型的项目，这些项目原来以现浇混凝土为主，对于钢结构而言是增量市场，公司面对的竞争对手也主要以地方性的土建总包企业为主。

面对地方传统土建总包企业，公司的差异化首先在于建筑产品和服务。公司提供的是装配式钢结构建筑产品，比传统现浇的建筑更环保、省时、省工而且抗震性佳，这些都是业主尤其是政府客户所看重的。而且在 EPC 模式下，建筑的预算及工时也都能够得到保证。

在上述好产品、好服务的基础上，相较于地方土建总包，公司还具备技术和品牌优势。公司的装配式建筑产品是基于自身的技术优势而开发出来的，公司此前获得国家科学技术进步一等奖的装配式技术也应用在了这套产品体系中。而且凭借“鸟巢”、北京大兴机场、卡塔尔足球场（2022 年世界杯主赛场）等世界级地标项目，公司也积累了一定的品牌知名度。

4、 请介绍公司各类业务订单的执行周期。

分包类业务中，工业类建筑一般 3-6 个月，公建类一般 9-12 个月。

EPC 业务项目会超出一年。

5、 公司对分布式光伏有技术路线偏好如何？做过薄膜类项目吗？

公司对光伏项目的技术路线选择主要从客户角度出发，会综合考量项目实地情况、投资回报率以及预算等要素。如果是适合客户的技术路线，那么就可以选。

公司有过薄膜类项目的经验，比如蚌埠中光电科技项目，这个项目当时是国内首条 8.5 代 TFT-LCD 超薄浮法玻璃基板生产线的工厂项目，也是国家的重点项目，项目复杂、要求高，凭借这个项目我们也获得了“金钢奖”，该项目的屋面和墙面均可以进行光伏发电，其中就应用了薄膜电池。

6、 尽管钢结构住宅受到政策鼓励，但最近几年行业的发展情况似乎不如预期，有哪些原因？

市场本身还在培育阶段，而在这样的背景下，又遇到钢价上涨、疫情等因素影响，所以短期的市场推广受到一定阻力。但是这些短期因素不影响长期发展趋势，钢材之于水泥更环保、更省工省力、抗震性能更优秀等这些政策之所以鼓励钢结构的理由还是客观存在的。