

证券代码：300517

证券简称：海波重科

债券代码：123080

债券简称：海波转债

海波重型工程科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-002

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	长江证券毕春晖组织电话调研，参会人员： 光大保德信基金 朱梦天 国华人寿 赵翔 平安养老 李洋 源乘投资 唐亚丹 合基投资 赵伟 徐彬 永安国富 屈玲玉 和聚投资 邱颖 风炎投资 徐余颀 波克科技 马智琴 上犹益憬 范曜宇
时间	2022年5月27日（星期五）15:00-16:00
地点	电话调研
上市公司接待人员姓名	董事会秘书冉婷、财务总监徐卫民。
投资者关系活动主要内容介绍	一、未来桥梁钢结构市场的市场空间如何？ 答：（1）《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》明确提出要建设现代化基础设施体系，统筹推进传统基础设施和新型基础设施建设，打造系统完备、高效实用、智能绿色、安全可靠的现代化基础设施体系，加快建设交通强国，加强出疆入藏、中西部地区、沿江沿海沿边战略骨干通道建设、构建快速网，基本贯通“八纵八横”高速铁路、加快城际铁路、市域（郊）铁路建设，构建高速公路环线系统、加快沿边抵边公路建设，继续推进“四好农村路”建设等。“十四五”期间将推进一系列重大工程建设，其中新增城际铁路和市域（郊）铁路运营

里程3000公里，新增城市轨道交通运营里程3000公里，新增城市轨道交通运营里程3000公里，新改建高速公路里程2.5万公里，孕育了巨大的行业空间。

(2) 国家统计局数据显示，截至2021年末我国民用汽车保有量已到达30151万辆，比上年末增加2064万辆。未来几年民用汽车保有量仍能保持增长的态势。民用汽车的持续增长导致城市的交通阻塞问题日益严重。我国借鉴欧美发达国家的成功经验，大力发展城市高架路网，以缓解城市交通问题。钢结构桥梁因具有良好的稳定性、安全性、制作周期短、安装方便等优点，在城市高架建设中被大范围采用。

(3) 2020年我国粗钢产量为10.65亿吨，比2019年增长6.87%，钢结构加工量为8900万吨，同比增长12.37%，其中桥梁钢结构产品占总加工量的18%。预计未来仍能保持增长态势。

(4) 在年初中央就进行了“适度超前开展基础设施投资”的部署。继续推进交通、能源、水利、农业、环保、物流等传统基础设施建设。通过各省份政府工作报告可以看到，不少省份设定的今年固定投资增速目标高于2021年，黑龙江、安徽、新疆、河南、广西等地提出10%以上的固定资产投资增长目标。5月25日的万人会议也提出要加大专项债发行，启动水利水电规划，加快重大水利工程项目推进。《关于进一步盘活存量资产扩大有效投资的意见》强调，重点盘活存量规模较大、当前收益较好或增长潜力较大的基础设施项目资产，包括交通、水利、清洁能源、保障性租赁住房、水电气热等市政设施、生态环保、产业园区、仓储物流、旅游、新型基础设施等。

今年以来，专项债发行节奏明显加快，使用也开始提速，具体来看，今年新增专项债额度3.65万亿元，一季度已发行近1.3万亿，远超去年同期，从重大项目建设计划看，多数省份投资计划额较上年呈双位数增长。

基于上述情况，我们相信桥梁钢结构行业仍然拥有广阔的市场空间。

二、公司的主要竞争对手有哪些？

答：公司的主要竞争对手为中铁宝桥、中铁山桥、中铁九桥、武船重工、武桥重工等中大型企业。

三、桥梁钢结构行业市场竞争格局如何？

答：桥梁钢结构行业呈现出企业多、规模较小、集中度低、市场较分散、竞争激烈等特点，缺乏市场占有率高、有一定话语权、具备行业整合能力的龙头企业，根据中国钢结构协会发布的《2021钢结构发展蓝皮书》数据显示，公司几个主要竞争对手2020年钢结构加工量约为30-40万吨，市场占有率均比较低。

	<p>四、与同行相比，公司有哪些竞争优势？</p> <p>答：公司竞争优势主要表现为精细化管理、信息化管理所带来的成本控制优势、体制机制优势、技术优势等。</p> <p>五、公司未来有产能扩张的规划吗？</p> <p>答：（1）公司将始终坚持做强做大主业，根据公司在巨潮资讯网上披露的《2021年度财务决算报告及2022年度财务预算报告》，公司2022年度销售目标为15亿元。</p> <p>（2）公司于2020年开始进行区域分公司试点，在宁夏当地租赁场地，整合社会资源，就地消化产能，后期公司将充分利用前期市场试点的经验优势，根据市场需求，逐步推广区域分公司模式。</p> <p>六、2022年第一季度收入下降的主要原因？</p> <p>答：主要系大宗商品价格波动较大，甲方为控制风险，现在手合同中使用甲供料方式较往年增加，对营业收入造成影响；甲供料项目由于所在地疫情影响供应，加之自身采购材料及运输、现场安装受疫情管控排期延缓，导致完成产量较上年同期降低。</p> <p>七、2021年Q1-Q4单季度营收和利润波动比较大的原因？</p> <p>答：2021年三季度主要受部分项目所在地现场安装受疫情管控影响导致排期减缓。</p> <p>八、公司决定拓展风电业务的主要原因？</p> <p>答：（1）丰富产品结构、培育新的业绩增长点；</p> <p>（2）风电产业中的风电塔筒为钢结构形式，这类产品对公司不构成技术壁垒，通过区域分公司的经营模式公司也可以就地消化产能。目前，公司已安排专人专班负责相关业务的开发，如取得实质性进展将按信息披露规则及时进行信息披露。</p> <p>九、公司客户集中度较高，前五大客户占比超过50%，公司是否采取相应措施分散客户风险？</p> <p>答：在公司现有产能下，如承接的单个项目合同金额较大，会显示出前五大客户占比较高。为保证公司业务稳定发展，降低对主要客户的依赖程度，公司加大了对华北、东北、西南等营收较低地区的市场开发力度；同时公司将逐步推广区域分公司模式，扩大产能、拓展产品辐射范围。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年5月27日