

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8月26日 15:00-16:00

调研方式：电话会议交流

调研机构名称：国盛证券、嘉实基金、中欧基金、广发基金、华宝基金、信达澳银基金、人保资产、平安资产、万家基金、国寿安保基金、太平基金、中融基金、东吴基金等 13 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介绍了公司半年度的业绩亮点，以及上半年完成的主要工作。2022 年上半年度，公司累计新签合同金额 83.2 亿元，较上年同期增长 7%；实现营业收入 72.8 亿元，同比增长 13.2%；归属于上市公司股东的净利润 3.8 亿元，同比增长 15.5%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 3.6 亿元，同比增长 17.7%；钢结构销量 51 万吨，较上年同期增长 11%。

BIPV 业务上半年主要完成了三方面工作。首先，公司整合原有的 BIPV 业务团队，在集团层面设立了专业从事分布式光伏 EPC 业务的子公司。第二，基于公司自有的客户渠道优势、建筑领域的技术优势和过往项目经验，公司与包括东方日升、天合光能等多家光伏行业的优秀企业在产品研发、供应链联盟以及投资运营等多方面达成了战略合作。第三，上半年与合作方共同推出了 BIPV 屋顶产品“精昇”，解决了市场上同类产品存的一些技术问题，弥补市场空白。

上半年，公司稳步推进战略工作。在探索“平台式发展”的成长路径上，一方面，装配式建筑加盟落地两单，公司凭借技术和品牌优势，目前已在东北、华东、华北等六大区域的 15 个省市发展了加盟合作业务；另一方面，基于前期装配式加盟的成功经验，公司继续在工业建筑领域也尝试开展了“合营连锁”业务，

上半年成功“开出”2家“合营连锁”店，连锁店新签合同金额 2,205 万元。

数字化转型方面，在对外开拓方面，比姆泰客新签项目 10 单，总金额为 518 万元，较上年同期增长 418%；在内部提升方面，公司内部已有千余个项目应用了基于 BIM 技术；另外，公司也与构力科技达成构力战略合作，来进一步推动产品迭代升级。

然后针对具体提问作了进一步的交流，纪要如下：

1、 尽管上半年制造业整体资本开支需求不强，但是公司的工业建筑订单增速可喜，如何理解公司逆势取得的成绩？

上半年公司新签工业建筑订单 47.9 亿元，较上年同期增长 54%，工业建筑板块之所以能够延续了过去几年的高增长态势，主要受益于公司聚焦于高成长性的新兴企业，针对性地形成了成熟的产品解决方案，并通过包括数字化在内的管理体系确保项目实施，提升了客户体验的同时为后续的客户复购打下了基础。

上半年新签的工业建筑订单中，约 86%的订单来自于 5G 及数据中心、新能源汽车、工业互联网、新消费等新兴产业，约 60%的订单来自于老客户。

2、 请介绍公司目前“精昇”产品的亮点，业务开拓进展，以及预计何时能有项目落地？

“精昇”产品采用双玻无框组件，主要优势在于发电量、使用寿命，以及建筑所必须的防水防风等功能性，从而提升了产品整体的经济效益。首先，在应用公司的产品前提下，无需预留检修通道，从而可以增加装机屋顶面积，从而提升装机量；同时，产品作无框设计，可以减少积灰，保证发电效率。第二，公司产品采用机械固定，可比黏胶式固定更大程度地延长产品使用寿命，也便于后续检修替换、降低维护成本。第三，产品应用了公司的专利 JR 屋面系列，可保证建筑对防水、防风等功能性的要求。

产品一经推出便收到了许多客户的垂询接洽，许多客户也表达了合作意向。具体落地时间指日可待，但鉴于现阶段屋面电站的备案一般都需要房产证，所以电站的落地还需待建筑工程竣工完成后。

3、 结合在手订单以及业务开展情况，如何看待下半年的市场环境？

自6月复工复产以来，公司订单承接情况基本恢复。6月份单月新签合同金额16.7亿元，较4、5月平均签约金额上涨了50%，占二季度新签合同总额的43%。

面对企业客户的工业建筑板块本身增速就不错；而面对政府客户的项目，则需要分情况看待。对于机场、高铁站等重要的地标性项目——也是公司主要以专业分包模式承接的项目——这些项目尽管之前由于各种原因延期开标或施工，但这些项目不会被取消、反而有可能出现需要赶工的可能性；而对于重要性不那么大的项目——包括一些公司以EPC模式承接的项目——则不排除被取消的可能性，对此公司的事业部也作好了预期并将适当调整业务规划，但不管怎样，公司将始终坚守承接项目的底线。

总体上，如果下半年政府类市场能够有力恢复，公司原定的全年目标还是有可能实现的。

4、 预期公司毛利率趋势如何？

结合上半年数据，毛利率有逐步修复的可能性，单二季度毛利率14.8%、环比上升1.4个百分点。