

# 长江精工钢结构（集团）股份有限公司

## 投资者关系活动记录

### 一、调研情况

调研时间：2022 年 9 月 14 日 13:30-14:30

调研方式：线下交流

调研机构名称：中泰证券、诺德基金、中银基金、招银理财等 4 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的基本业务情况及光伏建筑业务的开展情况，并介绍了公司已在上半年推出的“精昇” BIPV 屋顶产品。该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，该产品可节省预留检修通道，继而增加装机面积、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。

然后针对具体提问作了进一步的交流，纪要如下：

#### 1、 目前下游企业业主安装光伏的意愿如何？他们的装机意愿是否会受到短期组件价格上涨的负面影响？

“碳中和”大背景下，出于解决限电停产、碳指标等问题的目的，再加上新建筑规范的要求，工业企业客户总体上对加装光伏的意愿还是比较明显的，尽管实际落地节奏各有不同，但是在实际业务中已有相当一部分比例的客户会要求新建厂房设计时预留光伏荷载，这就是个很好的预兆。

组件价格不是影响业主装机的全部因素。除了组件价格，高企的用电价格也是他们所关注的。

## **2、 请介绍公司当前订单承接情况。**

公司订单承接情况自 6 月以来已基本恢复，尤其是政府公建类项目。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%，占二季度新签合同金额 43%。

9 月公司还公告中标了 2 个 EPC 项目、也都是公建政府项目，一个是六安市长三角一体化总部经济产业园一期（启动区）设计采购施工一体化（EPC）总承包项目、中标金额 8.6 亿元，另一个是新昌县小球中心项目、中标金额 7.8 亿元。

## **3、 请介绍公司的合营连锁业务的背景及业务模式。**

合营连锁是公司实现平台轻资产发展模式的一部分。合营连锁团队类似于业务合伙人。这些团队本身就在区域市场从事相关业务，本身具备一定的销售资源和项目实施能力，但随着市场竞争的加剧，他们自身希望获得外部赋能来提升竞争力。对于公司来说，这些合营连锁团队所在的业务区域是公司自营业务所没有触达的，而且，通过自营自建模式来渗透下沉市场、提升市占率的资源资金使用效率不高。

在合营连锁模式下，公司对这些团队在品牌、技术、管理方面进行赋能，帮助他们提升竞争力、获得订单，同时，这些团队也须服从公司的考核和管理要求。

这些合营连锁团队代表我司在当地承接订单，所承接的订单也会成为公司的业绩。今年上半年合营连锁团队已新签 2 项订单金额共计 2205 万元。

## **4、 对钢价趋势如何预期？**

今年以来钢价情况好转。考虑到下游地产景气程度的影响，估计中短期钢价大幅度反弹上涨的动力有限。

## **5、 公司预期现金流趋势如何？**

由于公司的主要客户为政府及企业客户，项目以公建及工业建筑为主，总体上，地产开发类相关项目较少，所以盈利和现金流受地产的影响很少。

鉴于今年钢价情况好转，所以预期现金流情况也会随之改善。今年上半年经

营性现金流净额缺口收窄、较上年提升了 19%。

**6、 请谈谈对海外业务的预期和规划。**

考虑到海外业务在政治、汇率等方面上的风险，公司对国际市场业务的当前定位主要在“树品牌”，在量方面的追求并不激进。

**7、 请介绍目前的产能建设进度。**

作为可转债募投项目之一的长江精工智能制造产业园规划司新增钢结构产能 20 万吨，已有部分投产，根据规划建设进度总体上会延续到明后年。另外自去年以来新建的江苏和浙江的两处产能，江苏基地已于去年投产，浙江基地也尚在建设中。