

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 10 月 28 日 8:30-9:30，10:00-10:45

调研方式：电话会议

调研机构名称：国盛证券、天风证券、国泰基金、华夏久盈、国寿资产、华泰资管、九泰基金、湘财基金、招银理财、诺安基金、国泰君安资管、海通证券自营、上汽欣臻、中信保诚、中泰证券自营、Oasis Investment Management、耀之资管、成泉资本、建信信托、斯诺波投资等 20 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。

前三季度，公司营业收入 110.6 亿元、同比增长 6.4%，归母净利润 6.5 亿元、同比增长 16.8%，扣非归母净利润 6.2 亿元、同比增幅 18.1%。前三季度公司利润增长，主要原因在于规模增加和盈利能力提升。

单三季度，营业收入 37.8 亿元、环比增长 5.8%，归母净利润 2.7 亿元、环比增长 35%，扣非归母净利润 2.5 亿元、环比增长 30%。可以看到，公司第三季度业务总体环比第二季度已有了较好地恢复。

订单方面，前三季度累计新签合同 146 亿元、同比增长 12%，订单增速主要由工业建筑类贡献；期间，工业企业类订单新签 70.7 亿元、同比增长 37%，公司在工业建筑领域定位高端、聚焦有成长性的客户群体及其需求、坚持差异化竞争策略、重视客户体验，受到了新老客户的青睐。另外，单三季度订单新签 63 亿元、环比增长 63%，二季度以来复工复产态势良好。

光伏建筑业务，公司设立了专业化 BIPV 子公司、与光伏组件企业形成战略

合作、研发推出“精昇”屋顶产品。在市场开拓过程中，我们收到了来自业主的积极反馈，逐步有一些项目落地，而且许多业主尽管暂时尚未安装光伏但提出了为后续光伏预留荷载的要求。

1、 请分享下对行业市场环境的感想。

从公司主观感受来说，下半年的订单及业绩都处在恢复通道中。单三季度，公司订单新签 63 亿元、环比增长 63%，同期营业收入 37.8 亿元、环比增长 5.8%，归母净利润 2.7 亿元、环比增长 35%。

对于下游客户的需求，具体还需分情况讨论。对于企业客户，我们认为一些处于上升期行业的又或者是赛道中的头部企业还是有不少投产意愿的，公司前三季度工业建筑类订单同比增长 37%就是最好的佐证。而对于政府类客户，我们预计他们的原先定在上半年的重点项目的建设需求会推迟到下半年释放。

2、 单三季度营收同比略降的原因是什么？

因为四、五月份疫情影响导致订单下降，所以结转到七八月份的收入下降。

3、 公司毛利率提升的原因是？

公司毛利率开始有所恢复主要收益于钢价回落，另外，业务结构的变化对毛利率也有一定影响。

4、 请介绍公司目前光伏产品的研发投产进展，以及盈利性如何？

“精昇”一代产品已于上半年问世并投产。目前公司在着手推动二代产品的研发。

由于公司是在为业主提供工业建筑的基础上做光伏业务，所以在实施管理等方面所需额外投入的成本不多，因此光伏本身项目的净利率会高于主业建筑项目。

5、 公司是如何想到采用合营连锁模式的？

合营连锁本身是个很常见的模式，尤其是在消费领域，如海底捞、肯德基等。

目前的建筑市场总体上已进入存量市场阶段，许多依靠原自有资源也可以活

得很好的小企业、小团队亟需寻求外部赋能，而我们也想要做大规模、提升市占率，所以双方以合营连锁的方式合作后能够实现“双赢”。

“收编”这些团队后，我们向他们提供品牌、资金、产品及产能等一系列资源帮助他们获得订单，同时用制度和标准借助数字化系统对他们进行约束和管理。

6、 目前合营连锁订单签约情况如何？签约金额也是类似加盟费收入的概念吗？

前三季度合营连锁业务共新签 4,923 万元。这四千多万元并非加盟费的概念，而就是合营连锁团队的项目订单金额。公司会对合营连锁团队完成的项目进行财务并表。