

证券代码：600496

证券简称：精工钢构

转债代码：110086

转债简称：精工转债

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12月9日 13:00—14:00

调研方式：电话会议

调研机构名称：海通证券、浦银安盛基金、建信信托、西部利得基金、银华基金、中融基金、华富基金、华商基金、海富通基金、九泰基金、景泰利丰基金、中信证券资产管理、广发证券资产管理、申万自营、国信证券自营、浙商证券、长城财富资产管理、东方证券资管、珠江人寿保险、东吴人寿保险、上海人寿保险、信泰人寿保险、Taikang Group、朱雀基金、兴合基金、珠海坚果私募、宏铭投资、途灵资产、南通启明投资、彼得明奇、Goldman Sachs Asset Management Group、Vontobel Asset Management Group、PinPoint Group、上海朴信投资、峰境基金、弘毅远方基金、瑞锐投资、乘舟投资、朗姿股份等 39 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

会议首先介绍了公司光伏建筑业务的进展及工业建筑业务板块的基本情况。鉴于工业建筑业务板块的客户渠道是公司发力“光伏+”业务的基础和优势所在，董事会秘书首先从公司的工业建筑业务板块展开说明。

公司今年工业建筑订单增长较快，主要受益于公司的市场定位和老客户复购率。定位上，公司聚焦于高景气度的新兴行业 and 高端龙头企业，如新能源行业，在当前形势下保持着扩产需求。老客户复购方面，公司每年有过半数的订单来自于复购，保证了每年订单的相对稳定性。

在上述自营自建业务基础之上，公司在工业建筑板块还尝试采用合营连锁模式探索增量业务并有所实质性突破。截至上半年，公司新签了 2 家合营连锁“店”；

三季度末，公司通过合营连锁“店”新签订单 4923 万元。合营连锁是公司打破行业区域壁垒、提升市占率的重要尝试。今年的良好开端有望为明年的高速增长进一步奠定基础。

基于在工业建筑领域的客户渠道优势，公司决定进一步加码光伏建筑一体化等相关业务，并明确了业务战略定位和工作举措。今年年初，公司成立了专门的子公司来负责这一业务；此后陆续与产业链上下游形成战略合作。3 月，公司与东方日升合作研发推出了“精昇”屋顶产品，该产品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，有效提高了产品整体的经济效益，解决了目前市场上产品的痛点。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。除了产品研发之外，今年的另一个工作重心在于产业供应链的搭建包括引入合适的资金、组件等相关产品和服务的供应商，以最终形成“资金-客户-工程-运维”完整的业务闭环。预计光伏相关业务在明年会有一个很好的发展。

上述介绍之后，公司与投资者针对具体提问作了进一步的交流，纪要如下：

1、 请介绍公司业务的订单结构。

公司订单目前以一体化分包业务为主，其中，按客户可分为工业建筑类客户和政府类客户。往年政府类项目订单占比更高，但截至今年三季度，工业建筑类订单占比超 55%、较往年有所提升，主要系今年工业建筑类客户的扩产需求比较强。

上述工业建筑类订单中，上半年有 86%的订单来自于汽车及汽配、新能源、工业互联网、新消费等新兴产业。

2、 客户安装光伏的意愿是否有受到光伏组件价格的影响？

组件价格下降，对客户的使用意愿应当有正面吸引的作用。当然，客户安装光伏的意愿，价格只是一个方面，还包括业主对于建筑物上安装光伏电站的安全性顾虑，以及对电站投资不熟悉等因素。

所以我们的任务不仅是建屋面电站，还需要找资方。好在目前已对接到一些专门投这类项目的资金，他们的投资意愿高，且看重我司的客户和业务规模愿意深度合作。

3、 未来是否会考虑和组件供应商有股权上的合作？

未来不排除有这方面的考虑。不过目前主要与资方讨论股权层面的合作。

4、 公司预计有多少潜在的 BIPV 业务？

如果所有的屋面都装上光伏，按照目前订单情况折算，潜在的量至少有 1.2GW。今年以来，我们的工业建筑客户中已有相当一部分预留了光伏装机荷载。后续装机进度还需以实际为准。

其实在“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。目前光伏已经进入平价时代，未来有望广泛普及。

5、 今年专利加盟业务拓展情况如何？相关业务收入是如何确认的？

截至三季度，在疫情阻碍差旅互访和调研考察接洽的不利影响下，专利加盟团队仍新签 3 单，开拓了江西省、陕西省和河南省 3 个区域市场，实属不易。这样的成绩，另一方面也间接反映出，在存量市场竞争的大环境下，我们的品牌和技术授权确实是为市场所需要和认可的。

相关的收入需按履约义务来确认。履约服务期为 10 年，收入并不是一次性确认的，而是每年都会根据履约情况来确认一部分。

6、 目前公司钢结构的产能情况如何？

首先要说明的是，公司并不属于传统的制造业企业，公司的业务模式是为客户提供设计、制造、施工安装一体化的服务，公司的服务能力更取决于项目实施能力，而非部品构件的加工供给，所以公司的业务规模与产能产量之间并不完全匹配。

目前的规划产能是 107 万吨，部分产能仍在建中。部分生产需求可外协解决。公司的增长不完全受制于自身的产能产量。

7、 BIPV 相关业务的业绩数据如何？

相关业务数据暂未单独核算披露。光伏相当于原有建筑产品中的增值功能性

“插件”，现阶段业务也是基于主业来开展，且相比于主业来说体量也不大，故暂未单独核算披露。

8、 请谈谈合营连锁业务的区域布局规划。

在华东等重点区域还是自营为主；其他地区则可开放给合营连锁团队。

9、 请介绍海外业务拓展情况和发展目标。

今年公司海外业务发展势头良好，并提前完成业绩目标。

总体上，考虑到政治、汇率等一系列风险，公司对海外业务并未设置很激进的发展目标，主要以承接品牌示范效应强、经济效益好的项目为主。

目前海外市场上除了“一带一路”之外，还有全球产业链重构的机会，公司也会抓住与国内制造业外迁的时机来“借船出海”。