

后，为了进一步提升光伏电站运营的专业性，公司与控股股东合营新设了一家专业从事光伏电站运营的新能源公司——精工新能源集团，并把分布式屋顶电站建造团队也整合到该公司。如今，看到光伏行业的龙头企业与金属屋面专业公司也开始合作开展分布式屋面电站业务，我们认为是对我们一直以来的理念的印证。我们对此会保持密切关注。

2. 请解释 EPC（工程总承包）与施工总承包的区别。以及 EPC 是否意味着垫资、拖累现金流？

EPC 的含义是 Engineering（工程设计）、Procurement（采购）和 Construction（建设），而施工总承包方仅负责施工、对下仅管理施工企业，并不参与管理设计等工作。

EPC 直接面对业主，在产业链上具有较强的主导权，所以现金流和毛利率都要优于施工总承包企业。

3. 钢材在不同业务中的成本占比如何？

如果纯粹做钢结构的加工制造业务，钢材成本占比大概在 70%以上。在钢结构制造安装一体化业务中，钢材成本在总成本中占比约 50%。在 EPC 业务中，钢材成本的占比也大约会 5%-10%不等。

目前精工几乎没有纯加工业务。EPC 业务的占比在逐步提升。

4. 请介绍公司应对钢材上涨的措施。

公司与钢材打交道 20 载经验丰富。从具体措施上来说，主要包括成本转嫁和成本控制。成本转嫁主要体现在订单签署方面，包括及时更新报价、以及开口合同条款签署等。成本控制包括提前采购、锁价、供应商选择等。

如前述成本结构的分析，从做钢结构纯加工、到钢结构制造施工一体化，一直到 EPC，钢材占比逐步下降，钢材价格波

| | |
|----------|--|
| | <p>动对公司盈利的敏感系数也在降低。</p> <p>5. 请举例说明数字化将如何对公司的效益产生积极的影响？</p> <p>以仓库管理举例，建筑业的工厂仓库不同于一般制造业。同样的构件一次性生产完成后并不是一次性发货，由于项目现场场地有限且工况复杂，因此工厂须根据现场要货计划进行少量多次地发货，这样就导致工厂的仓库堆货非常多。再加上建筑构件本身又大又重，整个仓库面积非常大。整体上发货时的找货、拣货难度大且费时费力。</p> <p>针对这些建筑业特有的痛点，并基于自身的管理经验和数据积累，精工开发出了独有的数字化管理系统工具，并借助这样的数字化管理手段，提高了找货、拣货和发货的工作效率，减少了因发错货的运费和时间成本，保障工期的同时也降低了管理人员成本。</p> <p>6. 公司拓展省外 EPC 项目有哪些渠道？</p> <p>短期内，以自有营销渠道为主。由于 EPC 业务和钢结构分包业务的营销对象在很大程度上有所重合，现阶段的销售可借助分包业务的渠道力量。公司在钢结构领域深耕二十载，在全国一二线等重点城市地区都设有营销团队，目前共有 7 大分公司、20 多个区域销售公司。</p> <p>中长期，加盟合作方将成为重要的营销伙伴。建筑市场大而分散，如果全部以自营自建的方式进行覆盖并不高效，对于更为下沉的三四线城市地区，公司将借助加盟合作方的渠道来承接实施订单。目前公司在全国已有 8 家加盟合作伙伴。</p> |
| 附件清单（如有） | |