

1. EPC 业务未来的盈利性趋势如何？是否仍有上升空间？

首先建筑业本身还是赚钱的，以钢结构分包为例，分包企业在向施工总包企业上缴管理费后，仍能维持十几个点的毛利，所以即使仅从分包转做工程总承包，公司也能够通过商业模式的转变在原有利润的基础上获得管理费增厚利润层。

第二，EPC 项目的体量是原分包业务项目的 5-10 倍，但所耗费的管理、销售等资源并不会成倍增加，也就意味着通过发挥管理和销售上的规模效应、提升平均合同额，而进一步提升净利润。

第三，EPC 模式最终要追求的是降本增益的效果。在传统模式中，除了业主之外的其他项目各方缺乏节省成本的动力，项目上会有许多浪费。而在 EPC 模式下，EPC 方由于自负盈亏，因此有动力同时也有能力引导并约束设计及施工等各方进行成本管控。项目最终有望通过技术、工艺以及选材的优化升级，以及避免各类设计变更导致的浪费，实现成本最优、经济效益最佳。

2. 分包业务收入未来的趋势会如何变化？

收入变化趋势的大方向还是要看订单，订单总体上还是增长的。

上年度分包业务收入之所以有所下降主要是因为疫情期间有 1-2 个月的停工期。尽管后期团队都在拼命赶工，但总体上还是受到了小幅的影响。

3. 未来公司是否会对钢结构的细分市场有所倾向？

细分市场中无论是公建还是工业，对公司来说都是非常重要的，并没有打算倾向于或者放弃哪一个。

首先，无论是公建还是工业，市场空间都至少是千亿级别的，而公司的市占率还非常低，可成长的空间都很大。

	<p>第二，不同的细分市场能给公司带来不同的价值。工业建筑，建设周期短因此周转快、一年甚至有可能周转 2-3 次，而且由于是企业客户因此付款流程短、回款好，是公司的现金牛业务。而公共建筑，由于技术难度大、要求高因此毛利率高，而且更能够给公司带来市场口碑认知度和品牌形象。</p> <p>第三，对于公建和工业板块，公司有独立的事业部在分别运作，各个事业部有各自的战略目标和经营策略，各板块是齐头并进的、而非此消彼长。</p> <p>4. 钢价上涨对公司影响几何？以及公司的应对措施是？</p> <p>面对原材料价格波动，首要是控制原材料在成本中的占比，以降低对原材料成本波动的敏感性。从做钢结构纯加工、到钢结构制造施工一体化，一直到 EPC，钢材在成本中的占比已逐步下降；EPC 项目中，结构成本通常在 10-20%，而钢材在结构中占比约为一半、即在整个项目的占比仅 5-10%。</p> <p>具体措施方面，公司与钢材打交道 20 载经验丰富，主要包括成本转嫁和成本控制。</p> <p>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。公司所承接的 EPC 订单、公建等政府项目尽量采取开口合同，按实际钢材采购价结算，工业建筑项则按最新预期钢价。</p> <p>成本控制包括提前采购、锁价、供应商选择等。由于公司采购量大且资金充足，因此可与钢厂签订战略合作直接采购，降低综合成本。</p>
附件清单（如有）	