

杭萧钢构股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 电话调研 <input type="checkbox"/> 其他
调研人员单位/个人	汇添富基金管理有限公司、鼎晖投资咨询、花旗银行、淡水泉（北京）投资管理有限公司、工银理财有限责任公司、富兰克林有限公司、Horizon China Master Fund、Artisan Partners Limited Partnership、Teng Yue Partners, LP、HORIZON PORTFOLIO LIMITED、Ulizon Capital、LYGH CAPITAL PTE. LTD.、Apah Capital、LMR、CAUSEWAY CAPITAL MANAGEMENT LLC、Zenas Capital、ENREAL CHINA MASTER FUND、Splenssay Capital、Pinpoint Asset Management Limited、华夏理财有限责任公司、工银安盛资管、华商基金管理有限公司、中国银河证券股份有限公司、深圳丰岭资本管理有限公司、上海聚鸣投资管理有限公司、上海耀之资产管理中心（有限合伙）、深圳幸福时光私募证券投资基金管理有限公司、硅谷天堂资产管理集团股份有限公司、北京神农投资管理股份有限公司、禅龙资产管理有限公司、泽源资产管理有限公司、沃太能源股份公司、深圳潼骁资产管理有限公司、天铖控股（北京）股份有限公司、合生創展投资有限公司、福建豪山资产管理有限公司、北京塔基资产管理有限公司、浙江永安国富资产、上海泾溪投资管理合伙企业（有限合伙）、粤港澳大湾区产融投资有限公司、深圳前海承势资本管理合伙企业（有限合伙）、溪牛投资管理（北京）有限公司、融昌资产管理有限公司、山金金泉（上海）投资管理有限公司、深圳前海维奥投资中心（有限合伙）、上海甬兴证券资产管理有限公司、北京诺昌投资管理有限公司
调研时间	2021年12月23日 下午 14:30-15:30
调研地点	电话会议
上市公司接待人员	副总裁兼董事会秘书宋蓓蓓、合特光电董事长张群芳
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司副总裁兼董事会秘书宋蓓蓓介绍公司的中长期发展规划，交流公司未来发展的观点思路。</p> <p>二、双方沟通交流。</p> <p>1、合特的产品比较丰富，各产品收入订单比例如何？</p> <p>答：目前合特的客户主要来源于央企国企以及政府平台方。订单产品目前以发电地砖和发电幕墙作为主打产品，发电屋面瓦也有几个大的订单项目正在推进中。由于订单产品的应用场景不同，数量比例不具备较好的参考依据。BIPV类的定制化产品，目前市场竞争优势强，利润率相对较高，但产量相对有限；而屋顶类的标准化组件产品，一个订单往往面积大、体量大，但利润率较低。目前我们会在产线的最大化利用效率下，去平衡两类产品的合同订单。</p>

	<p>2、光伏幕墙和柔性轻质化组件，这两类产品与市面上同类产品，差异性体现在哪？</p> <p>答：合特的幕墙产品主要以彩色幕墙为主，单位面积发电功率更高，且从外观上看更接近于建材的美观设计需求，也更符合建材标准。而市面上很多普通幕墙从外面就能看到电池片，且多以黑色为主。合特的轻质化组件主要特点如下：1. 重量更轻更薄更柔，可以做到每平米 2.5 公斤左右，市面上大多是 8 公斤左右。2. 产品寿命更长，可以做到 25 年，市面上普遍是 15 年寿命。3. 产品均按照建筑材料标准设计，防火等级达到 A 级。</p> <p>3、合特是自己做组件，还是同时涉及电池、硅片等原材料的生产？</p> <p>答：合特目前阶段主要是做应用端，即各类高效太阳能电池的应用产品，属于光伏全产业链的中游。当前暂不涉及其他。未来在产能饱和，市场反馈较好，订单量充足的情况下，会考虑向产业链上游电池端延伸，或者是合特专利的高透光彩色镀膜材料以及柔性化组件的前板材料的生产等。产业链的延伸布局也能让产品有更大的降本空间。同时，合特也会探索一体化的落地场景解决方案，类似于工厂和小型园区的一体化光伏解决方案，这也能够提升公司的核心竞争优势。</p> <p>4、合特的竞争优势主要是哪些？有哪些竞争对手？</p> <p>答：每个产品的行业竞品，我们分类来说：太阳能发电瓦产品，国内有汉能，国际有特斯拉；太阳能彩色发电幕墙，国内有中建材、龙焱、瑞科等，国际有瑞士 Swissinso 公司；太阳能发电地砖，国内有汉能、地洲，国际无知名企业；太阳能轻质化柔性组件，国内主要竞争对手有汉能、中建材、龙焱和瑞科等。</p> <p>合特的产品优势主要体现在以下几个方面：</p> <p>1、光电转化效率更高。合特拥有生产高效晶硅薄膜叠层太阳能电池工艺核心技术，以及基于高效叠层电池的应用产品技术，相较于目前主流的单晶硅 Perc 太阳能电池，基于晶硅薄膜叠层太阳能电池的应用产品在发电性能上可实现较高的增益；</p> <p>2、自主知识产权的镀膜材料及工艺。目前，业界多采用彩色陶瓷釉，丝网印刷等技术手段来变成彩色外观，但发电效率大打折扣，功率损失也比较大。合特自主研发的全色系结构彩色镀膜工艺技术，其透光率大大提高，BIPV 产品单位面积发电效率也相应提升。同时，合特的彩色镀膜材料耐候性更好，产品应用更安全更可靠；</p> <p>3、合特的产品在建材性能上进行集成技术的改良。比如对建材防火 A 级高标准提升、对幕墙屋顶抗风防水的技术改良，对地砖防滑性、承重性能的改造等，使得产品在具体建筑场景下具备更高的舒适宜居感。</p> <p>4、产品在性能、成本上的竞争优势。相较同类竞品，同等发电效能下对比产品成本，合特产品均优于竞品。</p> <p>4、杭萧如何为合特光电提供赋能？</p>
--	--

	<p>答：首先，当然是人力、财力、物力上的实体支持与资源整合。在完成增资入股后，我们就最快时间利用杭萧的工厂空间，投产第一条新产线；同步合作国电投、萧山供电等电力能源企业，以杭萧旗下子公司和合作企业的厂房屋顶作为应用场景，最大程度保证一期产线的满产收益。在管理上，充分调动内部的企业经营管理、市场营销人才，为技术研发见长的合特光电，提供人才和管理支持。</p> <p>另一方面，我们认为未来的资源联动、优势互补增益，是更长远的合作目标共识。杭萧也将以自身的品牌、资源、营销等优势，帮助合特进一步开拓工业建筑、住宅商用建筑、大型公共建筑等各类建筑体的光伏产品的应用场景，互相增益赋能，在未来绿色建筑的一体化集成服务上，获得更大的市场认可度。</p> <p>6、公司做 BIPV 地砖出于什么考虑？是否有竞争对手？</p> <p>答：地砖是合特目前主打的产品之一，以差异化策略作为市场竞争优势。第一，光伏发电地砖除了发电功能，还会有景观亮化、智能互动、信息控制处理功能等，是整合集成比较强的产品，技术含量较高。第二，合特发电地砖具备较高的承重、耐压、防滑、耐用等性能，是可以完全替代普通砖块使用，这样一来可以更加充分利用大面积道路区域发电。从某一程度上，这也是向道路交通应用领域的有效延伸，具有广阔的应用前景。目前发电地砖市场基本没有同类竞品。从以往的项目收益和目前的生产情况来看，地砖的利润率相对较高，同时我们可以实现批量交付，所以客户的欢迎程度也是比较高的。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>/</p>