

## 杭萧钢构股份有限公司投资者关系活动记录表

<b>投资者关系 活动类别</b>	<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
<b>调研人员单位/个人</b>	工银安盛
<b>调研时间</b>	2021年12月15日 下午16:00-17:00
<b>调研地点</b>	电话会议
<b>上市公司接待人员</b>	副总裁兼董事会秘书宋蓓蓓
<b>投资者关系活动 主要内容介绍</b>	<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、目前政策导向加大保障房的建设投资，公司从产业角度，预测保障住房的钢结构装配式建筑，能占多少比例？</p> <p>答：近期，从国务院到银保监会一系列的政策发布，明确要重点满足改善性住房需求，加大保障性租赁住房支持力度。之前有相关机构研报测算，2022年投资建设保障房预计将有175万套、1.3亿平，建安投资将达4000-5000亿。我们相信，这一轮保障房的建设，对杭萧乃至整个钢构建筑企业都将产生非常大的收益。在数据上，新建的保障房中钢构类占比，预估可能会在35%-45%左右。</p> <p>2、钢结构建筑成本，相较于其它装配式建筑是否具有成本优势？</p> <p>答：不同建筑主体技术，对成本的计算，需要以不同的历史时间维度去看。比如早期，在中国的劳动力红利的高峰时期，大量的农民工进城，钢构等装配式建筑在中国的发展步伐就非常缓慢。但，我们今天再来重审这个命题，整个宏观经济与社会条件已经发生了巨大变化。第一，钢构建筑与住房改善带来的增益，价值可以深度牵引到新制造产业的转型升级。钢结构建筑作为工业时代发展下的建筑产品，钢构件是能够被标准化生产的配件。标准化的工业制品，一旦释放数量优势，就能带动工厂在生产加工环节，实现高度的自动化、智能化、数智化提升，进而使得加工构件成本大幅下降。从工厂制造业的联动性价值和意义层面，价值更深远。第二，3060碳达峰碳中和的政策要求下，钢结构建筑在用材上天然是可循环利用的，更加具有环保优势，未来碳值的附加费用上升，会让这个优势更明显；第三，钢构建筑的施工时间短，建筑交付速度快，加之劳动力成本日益攀升，我们非常坚信，这个成本的差距，在近几年中将会越来越小。</p> <p>3、公司钢结构主营业务与BIPV二者是否会产生协同？</p> <p>答：建筑体作为能源使用的终端物理场景，在光伏组件集成建材产品后，真正实现了产能和用能的对象的“合二为一”，是最环</p>

	<p>保最理想的绿色建筑形态。钢结构的主体结构可以直接作为光伏构件的支撑结构，既降低了安装施工的系统成本，更大大增加了光伏发电的立面空间，是产业发展的大势所趋。从这个概念上说，合特光电的 BIPV 让杭萧钢构在绿色建筑的产业道路上，得到了科技发展层面的更高提升，使得我们能够为客户提供更加多元的建筑一体化解决方案。而作为合特光电，在杭萧的客户资源、市场资源等协同推动下，不仅能将优势技术得到最大程度的市场化推广，更能在施工集成技术上，得到更全面的整合落地方案，实现双向的协同共赢。</p> <p>4、合特光电的合作客户有哪些，其目前的经济效益如何？</p> <p>答：合特光电目前订单主要来自于大型的央企、国企、能源类企业。具体的产品应用场景分两种，一种是我们自有的工厂厂房屋顶光伏，投资方目前主要是以国电投等能源供应类企业为主，这部分的产品是标准化组件，生产效率高，产能爬坡快，但产品利润率相对较低，跟目前市场产品的利润数据基本一致；第二种是光伏幕墙、地砖、瓦片等 BIPV 产品，这些产品是合特的技术优势体现，相对利润率较高，目前的客户对象也大多是国有企业为主（也有示范项目合作之后进行复购的），但产品的产量规模有限，产能爬坡需要的时间相对长一点。未来，产量完全释放并实现规模化后，收益率会更具有参考价值。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>/</p>