

证券代码：300117

证券简称：嘉寓股份

## 北京嘉寓门窗幕墙股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2020-001

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	光大证券股份有限公司武慧东
时间	2020年9月10日 16:00-18:00
地点	嘉寓股份会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书黄秋艳、证券事务代表潘立明、证券部助理杜珊珊
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司的门窗业务来自 b 端开发商收入占比有多少？主要客户内部占有率有多少？（如恒大、万科）价格如何确定？</p> <p>答：公司门窗业务目前收入大部分来自 b 端，2019 年度，前五大客户中，门窗幕墙类收入占比约为 40%；价格视具体的项目，单独进行成本测算后确定。</p> <p>2. 开发商现阶段付款情况如何，及相比过去变化，未来如何展望</p> <p>答：总体上，开发商能依据合同进度付款，个别开发商支付过程中存在票据比例增加和支付不足额的情况，考虑可能是过往持续高增长，高负债，在国家房住不炒的要求下，部分开发商资金流受到一定影响所致，但是由于公司的客户主要集中在大型优质开发商，在项目选择上也以优质项目作为承接的前提，所以风险可控。未来随着国家三条红线的落地以及房住不炒主基调持续深入，房地产公司特别是过往高增长高负债的房产公司必然回归理性，主动降低负债，进入良性发展稳定发展的存量市场阶段。地产公司在自己现金流企稳的同时，也将带动施工企业，材料单位等产业链一同进入稳定支付，良性发展阶段。</p> <p>3. 介绍一下公司的装配式门窗业务？</p> <p>答：是适合装配式建筑用的高档铝合金门窗系统，公司以成熟的断桥铝和铝合金节能窗为基础，主要对其框架的连接系统进行改进，使其</p>

适应装配式建筑的运作流程。建筑外窗的预制部分（辅框）能方便地与建筑板块安装，工艺简单化标准化，方便进行保护。铝合金节能窗主体能够实现在生产工厂内安装完成，包括五金件、玻璃等等。铝合金节能窗主体能够在建筑现场方便地与预制好的辅框连接、固定、密封，并能够保证门窗的各项性能，使用耐久性，以及保证门窗后期维护、维修的可能性和方便性。

4. C 端门窗业务发展规划及策略？目前业绩贡献有多少？

答：随着国家城市更新战略以及中国建筑住宅存量市场改造装修改造需求不断增长，公司门窗 2C 业务通过多年来品牌与技术积累，以北京市场为基础，通过产供销与服务体系搭建从而扩展到全国核心城市，目前公司已在红星美凯龙、居然之家等大型家居建材卖场建立二十多家门窗专卖店，并意与众多大型装饰装修公司形成战略合作引流，形成品牌强强合作，为终端消费者提供高品质门窗产品，未来门窗 2C 市场发展空间和增长潜力很大。该业务公司通过成立专门的子公司开展，因成立时间较短，目前业绩贡献不大。

5. 门窗幕墙业务 1H20 收入压力较大，且公司各业务板块毛利率持续下滑，原因是什么？后续如何展望？

答：受疫情影响，上半年部分客户复工延缓，项目无法正常开工，产值暂无法正常释放；人工及原材料价格的波动，对成本有一定的影响，各行业的价格趋于透明，回归理性发展的趋势较为明显，未来市场内的需求将进一步释放，绿色环保产品是新的方向，高端门窗及智能化产品的市场份额将逐渐扩大，随着公司对零售市场布局的落地，结合公司成熟的节能门窗技术及智能产品，将会提供新的利润增长点；我国光伏发电行业由补贴驱动向平价优先、补贴退坡转变，由规模化管理向市场化机制调节转变。2020 年 1 月，财政部、国家发展改革委、国家能源局先后印发《关于促进非水可再生能源发电健康发展的若干意见》（财建〔2020〕4 号）与《可再生能源电价附加资金管理办法》（财建〔2020〕5 号）。其中明确，国家不再发布可再生能源电价附加目录，自 2020 年起，凡是符合条件的存量项目均纳入补贴清单，这对于目前亟待交易的存量光伏电站来说，无疑是一个利好，对整体光伏业务的发展将产生积极作用。

6. 门窗幕墙业务合同承接流程及公司的竞争力？对应业主主要有哪些？

答：公司承接的门窗和幕墙业务合同，通常是由工程业主以招投标的方式确定总包和分包企业，主要方式包括：（1）业主通过招标确定总包和分包企业；（2）业主通过招标先确定总包企业，再委托总包企业确定分包企业。公司作为专业分包企业中标后，以项目为单位，与业主或总包签约专项协议，按照协议中约定的工程进度组织设计、采购、生产加工和现场施工。公司及 6 家子公司通过了独立管理体系认证，拥有建筑幕墙工程设计专项甲级资质、建筑幕墙工程专业承包壹级资质、建筑装饰装修工程专业承包贰级资质及安全生产许可证等重要资质，具有同时承接多项大型门窗幕墙工程的能力。在门窗幕墙业务领域以百强

地产的前 20 强客户为主，也包括一些大型的国企央企开发商，例如，恒大、万科、招商、中交、中粮等。

7. 公司近年为什么开始做光伏组件业务？现有 1GW 光伏组件产能，行业内影响力并不太大，未来是否有扩产规划及相关考虑是什么？公司做光伏组件的优势在哪里？平价上网后，光伏组件行业发展节奏如何看待？

答：公司 2016 年开始布局光伏组件业务，主要是考虑当时光伏行业的发展现状并看好市场前景。目前公司光伏组件产能可以满足 1-2 年的市场需求，未来有根据现有产能及实际利用率进行调整的可能。太阳能光伏领域，嘉寓光能是国内率先达到光伏组件拼片输出功率 450w 的企业之一，研发生产的多栅拼片高效组件产品率先下线量产。产品已出口至亚洲、欧洲、非洲、南美等地区。2019 年，公司抓住政策机遇，加大新能源领域的研发投入、人才引进、市场拓展，品牌综合实力得到显著提升；拥有国内一流的全自动光伏组件生产线，包括业内最高速焊接机、全自动叠焊机和全自动双腔层压机等，聘请了以台湾专业人士为核心的管理团队，组件产品通过 TUV、CQC、CGC、领跑者、技术领跑者系列认证。平价上网时代，光伏组件业务将会出现增长的趋势。

8. 光伏组件卖给关联方占比有多少？

答：光伏组件产品自投产以来，不存在销售给公司关联方的情形。

9. 公司太阳能光伏 EPC 业务优势、劣势在哪里？竞争对手主要是哪些？未来几年市场空间如何看？

答：目前公司有四家子公司取得了电力施工安装总承包资质，得益于 30 余年的门窗幕墙工程施工组织经验积累，公司 EPC 业务有专业的项目管理团队，依托徐州嘉寓专注于高效光伏电池组件的研发和生产，提供从光伏产品到光伏应用的整体解决方案；公司承接 EPC 项目整体规模不大，市场占有率较低。太阳能光伏行业持续的技术进步及产业升级促进光伏发电系统成本不断下降，光伏行业已全面进入补贴退坡、平价上网的新阶段，竞价、平价上网将带来巨大的市场空间和机遇。

10. 公司总部和子公司之间的管理体系情况？总部承担什么职能？与子公司的约束机制是什么？

答：公司注重通过信息化管理加强过程监督，形成了总部-区域-子公司三级监督监察体系，建立了完善的监督监察机制，对项目管理过程中的问题能够及时发现、及时处理，有效防范风险，总部承担监督监察职能。为促进公司发展，实现经营模式快速转型，通过 KPI 目标职责分解、360 度测评等方式进行绩效考核，全面落实精细化管理；区域化管理实行目标责任制，并签订内部《目标责任书》，确保年度经营指标的顺利实现，达到个人与公司共赢的目标。

11. 田总（小田总，大田总）对于公司经营的参与度介绍？

答：田家玉（大田总）不参与公司经营，田新甲（小田总）作为公司的总裁，全面主持公司日常各项经营管理工作。

12. 公司 20 年新签合同额目标 38 亿，确保目标完成公司有哪些举措？

	<p>答：受新型冠状病毒疫情影响，上半年大部分客户复工延缓及各地区隔离措施，整体销售额受到一定影响，公司争取完成年度新签合同额目标。</p> <p>13. 第五期员工持股计划是否有动作？前期的员工持股计划目前的状态如何？后续员工股权激励角度的考虑？</p> <p>答：公司第五期员工持股计划 2019 年 9 月 12 日经 2019 年第二次临时股东大会审议通过，根据《深圳证券交易所上市公司信息披露指引第 4 号——员工持股计划》第十四条之规定，员工持股计划需在六个月内完成标的股票的购买。截至目前，未建仓。公司累计实施完成四次员工持股计划，其中第一至三期已经减持完毕，第四期员工持股计划于 2019 年度累计减持 733.5 万股，剩余 71.88 万股。后续公司可能考虑股权激励或新一轮的员工持股计划。</p> <p>14. 近年两金压力较大，应收、存货周转速度都在变慢，原因及后续展望？现金流压力亦较大？</p> <p>答：公司 20 年经营计划重点之一即去库存、清应收、优化资产结构，目前初见成效，公司 2020 年半年度报告显示公司经营活动产生的现金流量净额同比增长 102%。</p>
附件清单（如有）	
日期	2020 年 9 月 11 日