

杭萧钢构股份有限公司

2015 年度投资者接待日活动会议纪要

一、 接待日基本情况：

（一）活动时间：2016 年 5 月 18 日（周三）15:30——17:00

（二）活动地点：杭州市中河中路 258 号瑞丰国际商务大厦 5 楼会议室

（三）参加人员：公司董事长单银木先生、副总裁兼董秘陈瑞女士、财务总监蔡璐璐女士。

二、 接待日主要内容纪要：

（一）公司董事会秘书陈瑞女士宣布公司 2015 年度投资者接待日活动开始，介绍出席会议的人员情况。

（二）问答环节

随后，出席活动的投资者就其关注的公司经营情况、公司治理以及持续发展等问题与公司管理层进行了充分的交流和沟通，主要内容记录如下：

1. 公司2015年签订9个合作协议，从年报来看，公司与合作伙伴合资设立的钢构公司只有2家？其它项目的推进情况如何？合资设立的钢构公司主要生产钢结构核心部件？从建厂到开始生产要有多久？公司预计这些长期股权投资的未来投资收益如何？

答：2015 年共签订 9 个合作协议，其中共有 7 家合资钢构公司于 2015 年完成工商注册，公司占股比例不等，可详见年报 19 页(五)投资状况分析，按照会计准则，公司 2015 年年报中对公司参股比例达 20%及以上且对公司报表产生影响的四家联营公司进行了披露。

公司前期会对合资设立的钢构厂提供工艺、设备、人员配置等方面的技术方案支持，钢构厂建立后，主要生产钢结构核心部件。

项目推进具体看合作方具体的投资计划，从建厂到开始生产正常速度推进一般需要半年到一年的时间。

长期股权投资收益一般要等厂房建设完成，经营走上正轨，创造利润后才进行收益确认，这个过程估计较长，也受该新公司未来经营情况影响，存在不确定性。

2. 有多少签约公司已经进入项目开发阶段？公司有开始收取 5 元每平方米的住宅开发费吗？在开发周期内，公司该项业务的毛利率大概有多少？

答：每一个签约项目后期进入开发阶段前有个项目准备期，包括新公司注册、厂房建造、项目规划、承接、设计等。

目前已签约的 18 家合作方中，目前已有 12 家钢构企业处于工厂设计、施工建设阶段，其中新疆文汇房产和湖北武钢雅苑利用现有厂房，无需新建。目前合作方中，新疆呼图壁县文汇房地产开发有限公司已承接 23 万方的钢结构住宅项目开工并建设。根据签署的合作协议：乙方应在每个钢结构住宅项目合同签订后 365 天内以银行转账的方式向甲方支付费用，我们预计今年能收到后续 5 元/平米的费用。项目开发由合作单位实施，毛利情况我们不清楚。

3. 请介绍公司技术实施许可模式订单的收入、成本确认方式，2015 年收入 3.16 亿元收入，但签定的 9 个合约的技术使用费加总只有 3.06 亿元，为何会有差异？是因为部分项目进入开发阶段了吗？另外，毛利我们年报里写得是 3.01 亿元，意味着毛利率为 95.3%，可否介绍一下这块业务成本主要是什么？

答：2014 年年审会计师认为技术许可不是一项常规业务，必须以实收到款项确认收入，河北世人美石签订协议约定资源使用费 4000 万元，2014 年实际收到 3000 万元，故另外 1000 万元在 2015 年确认，由于 2015 年技术许可模式全面推开，收入确认的原则进行了重新约定，并在年报中予以披露。技术许可收入确认原则：协议约定技术资料等文件移交合作方，与交易相关的经济利益能够流入公司，收入的金额能够可靠地计量。

该技术许可模式的主要的成本费用包括研发支出、模式推广过程中的营销费用、人工费用、推广费用、管理费用、运营服务等。研发支出费用由于高新企业核算的要求，必须单独在管理费用中列示；营销费用、管理费用不能详细分摊到每个项目，直接进入间接费用核算，宣传推广费也是直接进入管理费、营销费用，故从报表数据上看，加盟招商毛利较高达 95.3%。

4. 目前钢结构住宅单位平方米比传统方式建造成本低多少？如果考虑补贴等因素，比传统方式低多少？

答：公司目前主推的“三代”技术，钢管束组合结构住宅体系技术，和钢筋混凝土结构进行比较，均正常施工的前提下基础造价约降低 10%，主体结构直接造价基本持平，如果考虑资金成本、管理成本等因素，综合造价更优。考虑补贴后，更具优势，因不同项目争取到的补贴不同，故没法测算准确优势。

5. 从公司的合作伙伴来看，公司开始打通产业链上下游，最早主要是房地产开发公司，现在也会有武钢、西部矿业、石墙新型材料等供应商作为合作伙伴。公司目前选择合作伙伴的主要类别及选拔标准是什么？不同类型的合作伙伴愿意出大额的资源使用费的原因是什么？

答：公司目前选择合作伙伴的主要类别有房开企业、综合性企业（下属有房开企业，如：下属有房开公司的集团性施工企业）、钢构企业（可以联合房开企业、施工企业与杭萧合作）、政府平台企业（城投、城建、建工等）。

我司在选择合作企业时候主要考虑该企业的综合实力，包括营运能力、盈利能力，是否有较雄厚的资金支持和资源平台优势，关键点，热爱钢结构、热爱建筑工业化。

当今建筑业竞争日趋激烈，传统建筑产业更是面临转型升级的压力，在当前国内住宅产业化盛行、绿色建筑产业大力发展的背景下，传统建筑企业包括房地产行业必须转型，否则就会被市场淘汰。不同类型的合作伙伴愿意出大额的资源使用费来与杭萧合作，说明他们看到了这个建筑业发展的趋势和自身转型升级的压力，但转型升级对一个企业的资金、技术成果转化等方面的实力都是一种考验，为了更好地推广我们的新技术，并让全社会和更多的企业能够分享我们的新技术、新产品，我们通过技术许可这种新商业模式，把公司有专利保护的最新钢结构住宅技术及品牌和管理输出给战略合作方，让更多有想法有意愿的企业参与到新型建筑工业化建设中来。

6. 公司今年1季度技术实施许可模式签约4单，4月、5月至今也公告4单，有没有感觉到推进有加速趋势，开发商对这钢结构建筑的热情有没有提升？公司今明两年技术实施许可模式的签单目标？

答：开发商对这钢结构建筑热情的提升从我们签约的数量中就可以看出了。至

于公司今明两年的签单目标，公司内部制定有相关计划和规划，但不方便透露。

7. 各地区政府对钢结构住宅的扶持力度不太一样，比如安徽、湖南、上海、浙江等地区扶持力度就比较大，结合公司自身特点，公司是否分析过哪些地区推广我们的模式会比较容易？是否有圈定重点突破省市等？

答：公司现阶段以技术实施许可为核心的战略合作新业务模式正在全国范围内推广并寻找战略合作单位，但不同地区因在 GDP、人口密度、钢结构建筑发展水平和房产开发规模等方面存在差异，公司在不同地区所限定的合作方数量也会有所不同。

受中央政策导向和地方城镇化水平、经济发展不均衡影响，推广情况不一样，不受公司影响，从目前已签约情况看，河南、河北、湖北、山东、四川的推广情况都还不错。

8. 公司在钢结构住宅领域先发优势明显，但我们目前注意到行业内一些其他竞争者也在进入钢结构住宅领域，如果他们模仿公司的模式，则公司的资源使用费会有下降风险？

答：我司商业模式的基础是技术体系的先进性和市场竞争力，而杭萧的技术体系是经过多年的积累而不断研发创新的，并且拥有国家相关专利(受知识产权保护)；同时，建筑体系是非常复杂的系统，设计、审图、制造、施工、安装、检验、验收、监理等，都需要相应的标准和规范。技术许可后工程项目开发过程中涉及面广，如设计、审图、监理、质检、招投标、使用规范、标准专利等，该模式的核心在于技术，如果没有先进的技术，仅复制合作模式是没有用的。

当然其他竞争者的进入对公司也是一种压力和鞭策，这就需要公司保持在钢结构住宅领域的竞争优势，公司会通过持续的技术研发创新投入，保持技术在行业内领先，同时从不断的应用实践中积累丰富的经验，如采用公司最新研发的钢管束组合结构住宅体系承建的钱江世纪城人才专项用房 11 号楼顺利封顶、公司研发大楼已投入使用、正在承建中的万郡三期及新疆润泰项目等都为公司日后钢结构住宅市场业务的推广积累了经验。

9. 如果持续推广，技术普及率提升，未来可能不能再输出技术了，公司有没有思考以后的经营模式转型，或者说以后的增长点在哪里？

答：联营公司帮扶是公司后续实施的重点工作之一，公司内部一直在持续研发，我们的合作协议约定了自协议生效之日起 10 年内合作方可使用我司后续研发的钢管束组合结构住宅体系全部设计、制造技术和施工技术。这对公司的持续研发能力提出很高要求。公司一直在思考如何转型升级，并制定中长期发展规划。

10. 大股东股权质押情况，以及股权质押获得的资金用途？

答：大股东质押情况可以见最新披露的公告2016-045。

11. 钢材价格上涨对于新的商业模式落地是否有影响？

答：如果钢材价格上涨，混凝土建筑涉及的钢筋也同样上涨，只有用量少一点。其实钢材在整个造价中的占比较小。

传统钢筋混凝土结构的其他材料也在涨价。钢材上涨趋势目前预估，但人工上涨确是固定的。原来我们是要采购国外铁矿石，价格被国外垄断，但是现在已经有话语权（议价权）。

虽然说钢材价格的上涨一定程度上会增加项目落地实施开发阶段的原材料成本。但合作方在钢结构项目开发中更看重抢占钢结构市场商机和钢结构建筑预制化生产、现场化安装的短工期优势，在当前人工成本快速上升的背景下，钢结构建设周期缩短带来的综合成本的降低在我公司推广商业模式落地中是合作方更关心的。

此外，每个技术授权签约项目进入实质开发阶段前还有个较长的项目准备期，包括新公司注册、厂房建造、项目承接、设计等，未来钢材价格走势也不好判断，但钢材价格波动风险也有很多方式可以转嫁，如集中采购降低采购价格，争取开口合同等方式。

因此现阶段的钢材价格上涨对公司目前商业模式推广没有大的影响。

12. 2016年公司主业经营环境如何？

答：从整个钢结构市场环境来看，随着城市功能的提升，土地资源紧缺，超高层住宅的普及，建筑钢结构市场仍将保持较大增长规模。从市场前景看，国家加大

基础设施建筑投入力度，建筑钢结构的运用将向能源、基础设施、高层住宅等领域倾斜，公路、铁路桥梁建设中钢结构比重将增加，城市地铁和轻轨工程、立交桥、高架桥等城市公共设施都将越来越多的采用钢结构。

同时，2016 年从李克强政府工作报告中也可见国家政策层面对发展钢结构和装配式建筑的支持力度，因此宏观政策环境对公司传统钢结构主业还是有积极影响的。但除了政策环境，公司传统钢结构业务订单量还主要受到宏观经济环境和地区形势影响，基于经济运行总体增速放缓的经济形势现状，公司内部出于合同履行风险控制，依然会对合同条款进行严格控制，加大对合同评审筛选力度。

13. 限制性股票支付费用还需要分摊几年？

答：限制性股票分三年分摊，2015、2016、2017 年，2015 年的 7000 余万元已分摊完成。

14. 钢结构住宅政策预计还会有哪些，例如购买绿色建筑在公积金贷款上面的优惠？

答：地方配合中央要求一定会出台相关政策，中央也应该会陆续出台相关政策，但政策具体的方向无法确定。

15. 公司在海外的发展情况，订单情况及发展战略？

答：公司目前正在积极拓展海外项目合作，并在沙特、新加坡、马来西亚设立了公司。公司海外业务的订单情况可以参见公司 2015 年年报披露情况。包括海外业务收入、成本、毛利增减情况，海外项目分地区的数量和金额等。

16. 万郡房产 2015 年收入 607 百万元，净利润 36.8 百万元，净利润占比 25.6%，净利率 6%。明显高于公司整体净利率 3.2%，2014 年万郡房产 2014 年合并收入 382.5 百万元，净利润亏损 5.9 百万元，为什么万郡 2015 年能实现这么快的发展？万郡今年拿地情况？开发情况？销售情况？以及公司未来对房地产开发业务的发展规划？

答：房地产企业销售收入确认的原则：商品房预售收到的款项做为预收账款，

在开发产品竣工验收合格，达到合同约定的交付条件并办理移交手续时，确认房地产销售收入并结转成本，公司万郡二期 I 标达到交房条件，所以公司的房产销售量和收入得到较大幅度增长。而 2014 年度公司万郡二期处于开发阶段，尚未达到交房条件，因此万郡房产 2014 年收入较低，销售费用、管理费用、财务费用基本保持不变，故业绩亏损。

从公司一季度经营情况公告来看，万郡今年未有新增土地储备，2016 年 1-3 月，房产销售 1.69 万平方米，销售额 0.99 亿元。

公司万郡房产主要功能是配合公司战略目标、推广钢结构住宅而进行样板项目开发，未来业务发展也会紧密围绕公司战略实施。

17. 公司 2015 年除了房地产销售和物业增长很好，而传统的高层钢结构/轻型钢结构/建材等传统业务分别-21%/-15%/-11%，下滑这么多的原因是什么？而且 2015 年高层钢结构毛利率上升 2.4 个百分点，达到历史最高，可否持续？原因是什么？轻型钢结构 2015 年毛利率下降 3.8 个百分点，可能因为 2014 年毛利率显著高于历史平均，2014 年、2015 年毛利率变动的原因主要是什么？

答：2015 年全国经济总体下行的压力较大，房地产投资持续下滑，房地产的新开工面积增速下滑，发包方招标的合同质量显著变差，合同毛利下滑、合同垫资加剧，发包方拖延付款、赖账情况时有发生，房地产企业破产风险加大。公司为控制运营风险，加强对业主资信调查，对于价格不好、付款不好、履约信誉不好的项目就会在被调查阶段刷下来；

2015 年高层钢结构毛利上升主要是因为高层钢结构的工期较长，本年确认的销售很大部分是上年度结转的合同，由于 2015 年钢材价格下跌明显，故毛利有所上升；由于总体经济下行，工业厂房开工项目减少，为保证轻钢生产线的产能利用，又要控制付款风险，故在项目签订时，价格上会有一定程度的让步，故 2015 年轻钢毛利有所下降。

18. 公司一季度传统业务多高层钢结构下滑 55%，轻钢结构订单上升 58%，总订单下滑 33%，说明住宅钢结构仍然不太景气吗？2015 年除去陈家地块项目，订单下滑 20%，是不是今年传统业务营业收入可能比去年还差呢？另外，从一季度的

收入毛利变化来看，一季度收入较上年同期增加 93 百万元，毛利增加 57 百万元，因为我们资源使用费增加 90 百万元，所以可以看作毛利增加也近似 90 百万元，这意味着我们传统业务的毛利率还在进一步下滑？那么公司对全年传统业务今年增长与盈利的展望？

答：从今年两会后，钢结构住宅的应用正在逐步得到开发商以及老百姓的认可，项目转化有个过程，但是从公司目前投标的信息来看，钢结构住宅的比例明显增多，未能在订单上体现主要是业主开标、中标以及签订合同还是有个过程；如何解决目前传统业务竞争激烈、毛利下滑、账期拖长与公司风险控制加强的矛盾已经上升到公司营销战略层面，公司紧跟“一带一路”的国家战略，加大海外营销力度，并在沙特、新加坡、马来西亚设立公司，通过海外订单弥补国内传统业务竞争激烈带来的业务下滑的不利影响，力争传统业务在稳增长的前提下得到突破。

19. 12月30日签订烟台东旭置业有限公司陈家地块项目总承包工程，工期18个月，金额18亿元，可否介绍一下这个钢结构住宅项目具体情况？这个项目目前进展？为什么也主要采取钢结构形式来建造住宅，主要因为政府补贴吗？

答：项目主要内容详见公司公告 2016-002《特别重大合同公告》，目前已经收到该项目的定金，项目尚处于设计阶段。因为该项目部分为拆迁安置房，一部分居民安置后，其余的地可以作为商品开发，所以安置速度很重要。钢结构建设快，建设周期缩短，提前安置拆迁居民，降低了拆迁安置成本。另外，钢结构住宅的优势（绿色、节能、环保等）可以为开发商带来更多社会效益，可以在当地树立标杆。