

杭萧钢构股份有限公司

2016 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：2017 年 5 月 8 日（周一）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：公司总裁张振勇先生、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 2016 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、 请简单介绍一下公司的新商业模式？

公司在上市之初的战略定位是钢结构住宅，并执着于此，包括上市后设立的建材子公司及后来全国各地钢构子公司的先后成立，杭萧已深耕钢结构住宅领域十七年，并致力于发钢结构住宅体系技术的研发应用和推广，积累了相应的技术实力、施工管理经验和品牌优势，公司已就取得的成果申请了专利池进行技术保护，为了更好地落实国家建筑产业化现代化及大力发展装配式建筑的政策要求，杭萧钢构选择与热爱装配式钢结构，热爱建筑工业化，有转型升级需求的区域优势企业进行战略合作，通过有偿向合作方输出技术、品牌和管理的合作方式，与合作方共同在当地建设装配式钢结构产业化基地，共同推进新型建筑工业化。公司推广该商业模式，既为自身打造了一条实现技术市场化战略目标、从传统制造型企业向技术服务、品牌输出型企业转型升级的有力途径，也为全国各地传统建筑企业提供了一种切实可行的转型升级新思路。

2、 与公司签约并支付一次性资源使用费公司的真实想法是什么样的，他们的主动性积极性有多高？

答：首先是出于行业宏观政策环境的考虑：在国家积极推广绿色建筑和建材，大力发展钢结构建筑和装配式建筑，提高建筑工程标准和质量的大背景下，绿色建筑是未来建筑行业的发展趋势。近年来，国家和各级地方政府对发展钢结构和装配式建筑的政策支持力度也在不断加大。

其次是合作企业自身有转型升级的需求，例如对于房开企业来说，面临占用资金大，占用时间长，融资困难且成本高等压力，随着国家工业化绿色建筑等强制性政策的不断出台及力度的不断加大，房地产企业需要转型升级，而公司输出的“钢管束技术体系+TOC 管理模式”有着短交期、资金占用额度小、占用成本低、安全隐患少等优势，可帮助房地产企业化解上述痛点。

另外，建筑业是需要长期积累的，技术创新需要大量项目和经验的累积以及资金的投入，而杭萧专注并执着于钢结构住宅体系研发已有 17 年，拥有大量的试验投入和项目实践积累起来的技术及经验优势，公司自主研发的第三代钢管混凝土束组合剪力墙住宅技术体系是我公司特有的，目前已就该体系获得了七十多项专利，该体系的受力机理、抗震性能、制造安装方式、检测技术、计算方法等都是基于建筑结构形式进行创新并经过大量试验之后才有了目前的成果，且是符合目前国家装配式绿色建筑等政策导向的。

3、 公司凭借第三代钢管技术拥有比较优势进而占据装配式结构建筑企业龙头位置。但是随着钢结构住宅市场的不断推广与扩大，竞争者陆续进入该行业并推动技术的快速更新换代，导致公司技术比较优势被削弱，公司核心竞争力减弱。如果公司不能保证在技术上一直处于领先地位，那么大部分合作伙伴将可能转向其他竞争者。那么公司相关对策是什么？后续具体研发计划有哪些？

答：竞争者陆续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，公司不会停下技术研发创新的脚步，近年来公司研发投入力度也在不断增强，以此来保持行业技术领先优势和先发优势。同时，公司也会不断从钢管束组合结构住宅体系应用项目实践中积累丰富经验。公司未来研发重点将放在钢结构住宅和钢结构公共建筑上，特别是钢结构住宅将在已有的研发基础上，进

一步研发提高钢结构建筑的装配化程度、绿色以及节能水平的相关技术。同时，公司也结合相关前沿，将研发重点从关注房屋建筑方式，强调“装配化住宅”，转移到关注用户体验，强调“宜居住宅、生态住宅、智慧住宅”。

4、公司以战略合作协议的形式推广钢结构建筑，从合作协议的增速来看，15/16 年增速都高达 180% 以上，未来增速是否会开始放缓？今年的增速预计会是多少？市场的进一步拓展可能会不达预期，公司的新商业模式推进会有天花板现象，那么预计什么时候会出现瓶颈？后续按 5 元/平米收费模式今年（17 年）预计是否有收入？明年预期能有多少收入？

答：公司战略合作签约情况如下：2014 年 1 家，2015 年 9 家，2016 年 29 家，2017 年一季度 7 家。该战略合作业务的开展是目前公司重要利润来源，是否可以长期推行，将受到宏观政策环境、持续研发能力和综合服务能力等因素的影响。

后续按协议约定的 5-8 元/平米的技术使用费，公司希望通过与合作方的共同努力，争取今年确认该部分收入。具体能确认的金额需视合作方钢结构住宅项目开展情况而定。

5、公司签约战略合作公司大部分参股 10%以上，大约多长时间能够享受到收益？与签约公司的合资预期达产，净利润率是多少？

答：公司与合作方共同投资钢构公司，公司参股比例在 10%-30%不等，该部分的股权投资收益一般要等钢构公司厂房建设（改造）完成，经营走上正轨，创造利润后才进行收益确认，因各家公司当地市场情况、合作基础、经营管理水平不一，故投资回收期、盈利能力也会存在差异。

6、钢结构建筑占现有装配式建筑中所占的比例如何？预期 2020 年钢结构建筑在装配式建筑中的占比将达到多少？届时公司的钢管束住宅预期会占到装配式钢结构建筑市场总量的百分比将能达到多少？

答：资料显示，钢结构建筑在国外的普及率达到百分之七八十，而在我国的占有率还不到 5%，在量大面广的住宅建筑领域，钢结构所占比例更是不到 1%，因此装配式钢结构绿色建筑在我国还有很大的发展空间。包括钢结构住宅在内，我国钢结构建筑的市场空间还很大，近年来政府推动意愿也在不断加强，如十三五装配式

建筑行动方案就明确提出，到 2020 年，全国装配式建筑占新建建筑的比例达到 15% 以上。钢结构建筑作为绿色建筑的典型代表及建筑产业现代化的重要内容，在国家产业政策进一步支持和倡导、市场认识不断加深的背景下必将得到更广泛的应用。

7、 各地政府推广装配式建筑的优惠政策主要有哪些？

答：为响应国家大力推广装配式建筑的号召，各地政府陆续出台了相应鼓励政策，主要有容积率奖励、财政补贴等等，具体政策也可关注各地政府官方发布平台。

8、 据了解，我国每年新建住宅 10 亿平方米，如果按十三五规划 2020 年装配式建筑达到 15% 的占比，再按钢结构占比 1/3 来计算也就是 5000 万平米，如果杭萧钢构的钢结构住宅产品市场占有率能高达 30% 的话，按签单每平方米收取 5 元的话也就 7500 万元。以上假设和推测是否符合基本逻辑，如是，则远远低于现有专利授权使用签单的利润水平，到时公司如何保持利润增长？

答：未来装配式建筑市场占比以及公司未来钢结构住宅市占率受众多因素影响，故无法验证以上推测是否合理。

目前公司的新商业模式是公司的一个重要盈利点，包括前期技术许可收入和后期按合作方开发或承接钢结构住宅项目建筑面积向合作方收取的 5-8 元/平米的技术使用收入以及与合作方共同投资的钢构公司未来的投资收益。未来的利润增长点除上述收入外，还包括传统钢结构业务的收入，及随着公司转型升级的持续推进，公司将持续加大技术研发投入，保持技术行业领先及市场竞争优势，通过不断的技术创新迭代及商业模式创新，可对服务进行升级，提供更全方位的服务。这对公司的持续研发能力和运营服务能力提出很高要求，公司将做好转型升级部署，并制定中长期发展规划。

9、 从公司了解的角度介绍一下我国钢结构市场的现状，公司在现有钢结构市场的地位以及市场占有率，公司主营业务中钢构部分盈利能力与钢价趋势的关系。

答：我国钢结构市场的现状及公司的行业地位、核心竞争力等可详见公司于 2017 年 4 月 15 日披露的年报分析。

钢材价格的走势对公司钢结构主业的盈利能力存在一定影响。但合同并不是在同一时期签订的，近两年钢价涨跌情况都有，因此影响并非全是负向的。另外，合同订立时，如果合同工期较长，则会设定类似补材差等条款以降低价格波动影响。

10、 公司近两年来利润逐年提升的原因及未来发展战略、前景。

答：公司近两年加快推广实施自 2014 年下半年开启的以技术、品牌管理方法实施许可为核心的战略合作新业务模式，该新业务模式下资源使用费的收取带来的高毛利也成为公司利润较大幅度提升的主要原因。

未来发展战略及前景请详见公司于 2017 年 4 月 15 日披露的年报 三、公司关于公司未来发展的讨论与分析 等内容。

11、 公司目前负责战略合作新业务推广的团队有多少人，在新业务人员配置上是否跟得上公司业务的拓展，是否会扩大？今年在人才储备方面有何计划？

答：目前战略合作新业务推广团队（不含技术、研发、运服等）共有 100 多人。未来是否增加人员，取决于业务拓展的需求。目前，新业务人员配置能够满足目前业务的拓展需求。

公司的可持续发展需要强有力的人力资本支持，公司人才梯队建设也一直在持续进行中，2017 年，根据公司战略及经营发展需要，将新增“总裁后备人才班”培训项目，通过系统的培养机制，为公司输出一批复合型的高层管理人才，从而提高企业核心竞争力，配合公司战略发展。

12、 公司在授权之后，需要大量技术人员对合作方进行技术、管理等方面的培训和帮扶，公司后期负责运营帮扶的人员是否充足？

答：您好，感谢您的提问。为做好后续运营帮扶工作，公司专门成立了运营管理中心与各合作企业实现无缝对接，同时，我们在杭萧内部对各子公司优秀技术人员进行资源整合，在帮扶过程中，依据“就近原则”，从离我们合作方最近的子公司选派优秀技术人员，及时开展各项帮扶工作。

13、 截止目前，公司技术品牌授权许可的模式在全国已布局 51 家，随着未来公司合作方越来越多，管理难度加大，如个别合作方因管理经营不善等原因，使用带有杭萧字样的品牌生产的产品出现质量等各种纠纷，对公司品牌形象也会造成一定的影响。对此，公司是否有这方面的防范和应对措施？

答：您好，感谢您的提问。一个工程项目的承接到完工交付需要经过规划、设计、生产、施工、验收等环节，各环节都有相应的职能部门和监管部门，各部门都承担各自责任。虽然公司不参与合资钢构公司的具体经营管理，但公司将通过以下方式防范和应对：加强品牌管理，由运营服务中心主要负责组织协调对合作方的工厂运营、工程项目施工、房产项目开发等过程的质量、安全、环保管理及品牌使用等进行检查。在检查过程中如发现合作方存在违背合作协议、不规范使用杭萧钢构品牌、或有损杭萧钢构品牌形象的问题时，及时记录并交涉处理。如合作方对杭萧品牌（含形象标识、宣传口号等）的使用超出公司统一设计提供的企业 VI 应用文件范围规定或其它要求时，将了解其目的和意图并采取应对措施。对于合作方在工程实施过程中因自身原因发生的对杭萧钢构品牌产生负面影响的事项，及时根据公关危机处理预案处理。视事项性质和影响程度与合作方进行交涉，并做出处理、直至中止\终止合作授权。

14、 公司年报提到公司技术授权战略合作业务涉及的资源使用费为 9.78 亿元，实际确认收入 9.15 亿元，有部分金额未确认收入的原因是什么？

答：您好，感谢您的提问。根据收入确认原则，有部分未达到收入确认条件。技术许可收入确认原则可详见公司临时公告（编号 2016-060）。

15、 据了解，钢构住宅中电气施工还是沿用传统现场铺管施工法，由于楼板预制，现场电管需要“穿管”而不是“铺管”，电气施工速度大打折扣。公司钢结构住宅体系，电气相关管线是否考虑了标准化装配工厂化生产？住宅每户内的电气应该能够做到各房间的标准化设计与施工。不知公司钢构住

宅体系是否考虑了电气部分设计施工？

答：公司现有钢结构住宅体系采用钢筋桁架楼承板，电气相关管线采用传统方式施工，未来不排除工厂化生产的可能。公司住宅体系已考虑电气部分的标准化设计与施工。

16、 介绍一下子公司浙江汉德邦建材有限公司的产品及其特点。

答：浙江汉德邦建材有限公司是公司的全资子公司，共享杭萧钢构强大的技术研发实力等资源优势，其引进全球领先的德国及奥地利生产设备与工艺，专业生产压蒸无石棉纤维素纤维水泥平板（简称 CCA 板，获得“新型墙体材料产品认定证书”以及欧洲 CE 认证等多项国际权威认证，公司在国内注册了唯一的商标）、钢筋桁架楼承板（TD 板）、装配式钢筋桁架楼承板（ATD 板）等绿色、环保、节能、高效的新型建材系列产品。汉德邦生产的产品取得了“中国环境标志产品”、“康居产品”及“浙江新型墙体材料产品”等认证，更详细的产品信息及介绍也可关注汉德邦建材官网 <http://www.headerboard.cn>。

17、 公司 2016 年度定增方案迟迟未获批是什么原因？如果被否的话接下来公司将采取什么方式替代增发？

答：该方案尚未获得证监会明确答复。即使定增方案被否，公司本次两个募投项目公司仍会推进，公司如有其他融资方式替代增发，将根据相关披露要求及时履行信息披露义务。

18、 公司已连续两年实施股权激励方案，请问今明两年是否还会考虑再制定新的股权激励？

答：感谢您对公司的关注，公司未来如有股权激励计划事项将会根据公司实际情况由董事会决定，并会在第一时间进行披露。谢谢！

20、 公司的战略合作模式的授权范围是以企业为单位还是地级市为单位，技术授权排他性如何？

答：授权范围是以行政区域为划分，公司战略合作协议中规定的对具体授权经营区域范围的限制是对合资钢构厂房经营范围的区域限制，对合作方施工、开发或承接房产项目不受区域限制。

21、 公司与绿城集团的合作模式是怎样的？

答：公司与绿城集团的项目合作是传统项目的合作方式，不是技术授权的战略合作模式。

22、 公司2016年度传统业务的盈利情况？

答：2016年度，受原材料价格上涨过快、万郡房地产内部利润抵消及部分联营公司投资收益损失等影响，公司2016年传统业务压力较大，盈利一般。