

证券代码：002135

证券简称：东南网架

浙江东南网架股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-5-23

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
参与单位名称及人员姓名	光大保德信：尚凌楠； 华宝基金：孙嘉伦； 长信基金：李博华 浙商证券：陈婷婷； 中泰证券资管：蒋婉滢； 深高投资：高振华
时间	2024年5月23日 15:00-17:00
地点	东南网架会议室
上市公司接待人员姓名	证券事务部经理周逸铖、证券事务代表张燕
交流内容及具体回答记录	<p>一、参观东南网架展示中心</p> <p>二、投资者互动交流：</p> <p>1、介绍公司的基本情况</p> <p>公司是一家集设计、制造、施工于一体的大型专业建筑钢结构企业，其业务专注于大跨度空间钢结构、高层重钢结构、轻钢结构和装配式钢结构领域，是空间钢结构领域中的龙头企业。公司一直坚持“高、精、尖、难”的市场定位，紧跟国家发展战略，主要做国家的重点工程、地方标志性建筑，像机场、体育场馆、高铁站房、会展中心等工程。近年来公司先后成功实施了500米射电望远镜“天眼”、地下700米江门中微子探测器项目、全球首创的空间多面体网格结构国家游泳中心“水立方”、北京首都机场T3航站楼、广州新电视塔、世博会中国馆、杭州火车东站、2022年杭州亚运会新</p>

建场馆—杭州奥体中心主体育场、网球中心及主体育馆、游泳馆和综合训练馆等享誉中外的标志性建筑。

公司自 2019 年获得建筑工程总承包壹级资质以后，公司的发展理念和盈利模式发生转变，公司从专业分包商向总承包商转型，凭借公司的技术优势、品牌优势、业绩优势、团队优势，发展装配式 EPC 总承包模式，提供项目的设计、采购及制作、施工全过程服务，做建筑业的全产业链，这样我们营业收入增加了，我们的效益、附加值也大幅度提高。

此外，公司紧跟国家“双碳”政策，积极布局光伏建筑一体化业务。公司以“装配式+EPC+BIPV”的建设模式及“投资、建设、运维一体化”的运营模式来拓展光伏建筑一体化市场。公司业务主要涵盖于公共建筑、工商业厂房领域内的光伏屋顶、光伏幕墙、光伏车库上。

未来，公司将紧紧围绕“EPC 总承包+1 号工程”的双引擎发展战略，打造差异化、特色化品牌项目，进一步聚焦资源、做大品牌。同时积极把握能源转型与低碳经济的新机遇，大力发展绿色低碳产业，稳步推进光伏建筑一体化业务，不断打造新的业绩增长点，助推企业走上高质量发展之路。

2、化纤业务的经营情况如何？

公司目前拥有涤纶长丝总产能 50 万吨，23 年随着化纤下游需求回暖，行业库存有所去化，公司化纤产品价差明显修复，业务毛利率有所提升，经济效益指标呈现向好趋势，特别是下半年效益改善明显。

3、公司光伏这块目前的情况？

公司积极响应中央“双碳”发展战略，持续走绿色低碳发展之路，多措并举大力发展新能源业务，以“装配式+EPC+BIPV”的建设模式及“投资、建设、运维一体化”的运营模式来拓展光伏建筑

一体化市场。2023年，光伏组件成本优势逐步凸显，市场对于分布式光伏产品的接受度越来越高，工商业用户对于分布式光伏的装机热情也大幅提高。

公司组建专业团队积极奔赴全国各地，严格筛选光伏项目，积极寻找优质合作伙伴，不断开发储备优质资源，抢占分布式光伏电站市场，并推动电站建设并网，已成功投资、运营、储备多个优质项目。2023年，公司承接了光伏建筑一体化总承包代表项目有吉利融和富江能源光伏电站 EPC 总承包项目(合同金额 8,477.83 万元)、杭州萧山环境光伏能源有限公司 30MWp 分布式光伏发电项目(合同金额 14,450 万元) 等项目。

4、公司的订单情况？

2024年一季度，公司（包括控股子公司）累计新签合同金额为人民币 24.32 亿元，此外已中标尚未签订合同的订单合计金额为人民币 32.19 亿元。

5、公司业务的订单结构？

公司订单目前分为钢结构专业分包业务和总承包业务，总承包业务订单占比逐年增长。公司的总承包项目主要定位在医院、学校、体育场馆等领域，承接的项目集中在浙江等财政情况优良，经济发达的地区。医院、学校属于政府投资的民生工程，且工程资金到位情况较好。公司转型总承包后，业务订单和收入大幅度增加，结算方式由原先的“业主—总包—分包”变为直接向业主方结算，大大缩短了应收款结算周期，提升资金的运营效率。

6、请问公司海外市场开拓进展以及下一步开拓计划？

公司积极响应国家“一带一路”倡议，提出了具有东南特色的“伙伴联盟、产业联盟、品牌联盟、信誉联盟”四大联盟国际战略，已经圆满实施了委内瑞拉国家会议中心、委内瑞拉拉林科纳达棒球

场、巴拿马佩德雷加尔辖区综合培训教育中心、马里议会大厦、新加坡南洋理工大学行政楼、哥斯达黎加国家体育场、哈萨克斯坦阿斯塔纳室内自行车赛馆等海外项目。2024年，公司将继续深入实施“四大联盟”战略，重点拓展中东、东南亚、南美、非洲等与“一带一路”高度契合的区域，带动建筑、大健康、新能源等产业一起走出去，加快全球战略布局，提升东南品牌的全球影响力。

7、公司应收账款回款情况如何？

应收账款余额较大是由建筑施工行业特点所决定的。一方面，随着营业收入规模增长，应收账款相应增加；另一方面，客户内部本身的付款审批和付款流程也相对较慢，回款周期拉长。再次，公司分包业务在全部业务中占比较高，部分分包业务需总包方全部工程完成竣工决算后方能收款，这也在一定程度上导致期末应收账款增加。目前应收账款的账龄主要在1年内及1-2年内。

公司高度重视应收账款的回款工作，通过多渠道加大应收账款的催收力度：在合同评审环节加强客商的资信评审并进行付款信誉调查；加强业务员与应收账款回款挂钩的考核；工程施工工程中结合付款情况及时沟通协调收款；对收款严重违约的客商及时提起法律诉讼等。

8、公司每年的研发费用投入较高，请问研发投入主要运用在哪些方面？

公司拥有国家级企业技术中心、行业首家国家级博士后科研工作站、行业首家全国首批示范院士专家工作站等15个创新平台，公司重视技术创新的推广和应用，并致力于利用新技术促进钢结构行业的转型升级、科技成果转化、创新科技孵化、产业结构升级。截至目前，公司拥有在空间网格结构、装配式钢结构、光伏建筑一体化等方面专利500余项。为提高公司市场竞争力，公司保持了较多的研发投入。截止2023年末，公司研发人员984人，占员工总

	<p>数的比例 16.05%。2023 年度研发费用 4.77 亿元，同比增加 3.92%。未来，公司将持续加大研发投入, 加快技术创新步伐，提升产品市场竞争力。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>