

杭萧钢构股份有限公司

2019年半年度现场业绩说明会会议纪要

一、 说明会基本情况：

（一）会议时间：2019年9月17日（星期二）13:30—15:00

（二）会议地点：浙江省杭州市萧山区经济开发区萧清大道2826号（原红垦路305号）公司研发楼会议室

（三）参加人员：公司副总裁兼董事会秘书周滨先生、财务负责人许琮女士、集团总工程师尹卫泽先生和中小投资者、媒体等12人。

二、 会议主要内容纪要：

（一）公司董事会秘书周滨先生宣布2019年半年度现场业绩说明会开始，介绍出席会议的人员情况。

（二）问答环节

随后，出席会议的中小投资者们就其关注的公司经营业绩、发展战略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、问：作为公司转型升级的万郡绿建目前经营情况如何，公司有盈利吗？未来前景如何？

答：万郡绿建是服务建筑生态链上下游供需方企业的服务平台，通过战略合作洽谈签订战略合作协议，为绿色建筑产业生态圈内的部品、部件、建材、钢材等供方企业提供产品展示中心产品展示服务和网上商城产品宣传推广、销售服务和管理服务，为房产、建筑、装饰、机电、设备、钢构等需方企业提供一站式、齐套、小批量、短交期、准交期采购服务和管理服务，通过服务供需方企业实施TOC管理方法来促使供需方企业在生产、采购、销售、管理、经营等环节实现成本降低及效益提升。截至2019年半年度报告期末，23万平方米产品展示中心已建设装修完成，网上商城和交易平台已正式上线运营。公司已在《关于2019年半年度经营数据的公告》中披露了万郡绿建在报告期内的相关经营数据。作为初创型公司，刚成立一年多，且公司签约入驻供方的展示费须在12个月分摊，故目前暂

时没有实现盈利。根据国家统计局官方网站公布的统计数据，到2018年第三季度我国建筑业总产值累计已达152326.24亿元，建筑业市场空间巨大，我们对公司前景充满信心！

2、问：半年报中叙述“公司钢结构住宅体系技术目前还在持续创新研发中”是否意味着钢结构住宅体系还存在某些不足之处？

答：持续创新是一个永恒的话题，技术的进步也是一步步在持续的创新中发展起来，钢结构住宅体系也是如此。公司钢结构住宅体系经历了第一代、第二代和第三代，目前正在持续开发新的钢结构住宅体系以满足社会上不同层面需求，新的技术体系的创新一方面围绕着绿色建筑、装配式建筑的行业发展方向，另一方面围绕着使我们的建筑更安全、更节能环保、更宜居舒适的发展目标。每一次的创新都代表着技术的进步和对原有技术创新和改进，持续改进是杭萧的经营理念，也是社会进步的动力。

3、问：公司钢结构住宅项目的市场认可度如何？与传统的住宅结构相比较，优势在哪里？

答：随着科技进步以及我国老百姓对钢结构建筑认知的逐步提高，尤其是近年来政府部门和相关媒体的积极宣传和报道，钢结构住宅在市场中的认知程度得到了极大改善。例如：公司子公司万郡房产在包头开发的100万方钢结构住宅群，一期已获得设计和运营的绿色建筑二星标识，并于2014年取得“国家康居示范工程”的荣誉称号，是包头市乃至内蒙古自治区唯一一个获此殊荣的住宅小区。公司的钢结构住宅体系已发展到第三代——钢管混凝土束结构住宅体系，并已成功运用于万郡陶山府、东城金茂府、泰禾中央广场、天阳融信东方邸、湖州赞成海月、绿城九龙仓柳岸晓风、桂语江南、杭州钱江世纪城人才专项用房等多个项目。

与传统的住宅结构相比，钢结构住宅体系具有“轻、快、好、省、多、变”的特征。钢结构住宅自重轻、施工速度快、钢结构构件安装易于质量把控、现场节水节电节约人工等投资省、户型灵活多变，非承重墙体可以任意改变等优点，同时抗震性能强、回收率高、利于循环经济。绿色装配式钢结构建筑是中国建筑未来的发展方向和必然趋势，是推进新型城镇化建设的重要举措。

4、问：万郡绿建近半年乃至近一年的净资产为负值属于正常情况还是新平台流量估计失误造成的损失呢？

答：万郡绿建的注册资本按认缴制，实际按实际资金需求陆续进行注册资本实缴，万郡绿建自身通过经营产生的现金流补充了部分日常费用开支，故投入资金少于运营日常费用，导致净资产出现负数，随着万郡绿建的业务全面展开，交易额的增长，后续万郡绿建的注册资本会逐渐到位。

5、问：万郡绿建目前是否为杭萧钢构100%的子公司？万郡绿建目前在职人员数量多少？

答：杭萧钢构占股96.5%，其余为万郡绿建管理层出资。目前在职人数500多人。

6、问：万郡绿建目前正式签约多少家？交易额多少金额？

答：截至半年度报告期末，万郡绿建线上线下展示中心累计签约数量为322个，签约合同金额累计为43,979,380元；线上销售订单累计597个，累计销售额289,423,615.89元。截至8月31日，万郡绿建线上线下展示中心累计签约数量为652个，签约合同金额累计为151,442,400元；线上销售订单累计866个，累计销售额382,297,043.47元。

7、问：公司战略合作业务在上半年只签订了三个合同，比之去年同期下降较大，未来关于战略合作公司的数量和业务量的测算？未来空间有多大？是否已经基本覆盖了主要的地区？

答：公司目前已签约100余家，已有了一定的基础，后续将会更多的关注合作方的质量及帮扶效率。公司无法对未来签约数量做出准确的预测，但可以提供如下客观因素供大家分析判断：

1) 2018年12月24日，全国住房城乡建设工作会议召开，部署2019年十大重点任务，其中第八点：以发展新型建造方式为重点，深入推进建筑业供给侧结构性改革，大力发展钢结构等装配式建筑。

2) 2019年6月19日，中共住建部党组印发关于认真学习贯彻习近平总书记重要指示精神推进建筑业转型升级专项工作方案的通知：大力推广新型建造方式，大力发展钢结构装配式住宅建设试点，初步确定浙江、江西、山东、河南、湖南、四川、青海等7个地区的部分城市开展试点。

3) 2019年7月，住建部办公厅发布关于同意浙江、江西、山东、河南、湖南、四川等省份开展钢结构装配式住宅建设试点的批复。此是在住建部发出通知

后，多个省份在一个月内密集出台的工作方案并得到了住建部的同意批复。

目前，公司已签约的战略合作方共计102家，已遍布我国27个省、自治区、直辖市。

8、问：半年报中公司列出的主要参股公司共计14家，只有五家公司净资产高于或等于注册资本，这是否意味着大多数参股公司均处于亏损状态？如是，请说明原因。

答：初创型企业，前期承担的费用会相对多一些，特别是在投产初期产能未能充分释放，管理等方面尚处于磨合阶段。在国家大力发展钢结构装配式建筑的政策环境下，坚持走产业转型升级发展之路，未来市场可期。

9、问：半年度报告中，销售费用为52352333.82，同比增长48.53%，公司说明的变动原因是新业务销售人员增加所致，请问新业务是指什么业务，销售人员增加了多少？

答：销售费用的增加主要原因是新业务销售人员的增加和业务宣传扩展成本费用的增加。其中，万郡绿建为打造建筑生态链上下游供需方企业的服务平台，业务人员到6月份在300余人左右。

10、问：钢结构住宅与预制装配式混凝土结构住宅相比，哪种市场占有率高？

答：装配式住宅建筑主要包括装配式钢结构住宅建筑、装配式混凝土结构住宅建筑和装配式木结构住宅建筑，尤其是装配式钢结构住宅建筑和装配式混凝土结构住宅建筑是装配式住宅建筑的重要表现形式，有很高的装配式住宅市场占有率。具体两种装配式住宅的市场占有率是多少需结合相关部门的统计数据再做对比。但装配式钢结构建筑由于其先天的标准化设计、工厂化生产、装配化施工的基因再加上其抗震性能好、结构承重墙少宜于户型的二次改造、施工过程节能环保，技术成熟质量好以及钢材可二次回收利用大大减少建筑垃圾的产生保护环境等诸多优势，必将越来越受到社会的青睐。钢结构建筑的市场占有率国外发达国家占40%~50%与现阶段我国钢结构建筑仅占不到5%的比例相比，具有巨大的市场发展前景。