

杭萧钢构股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话调研 <input type="checkbox"/> 其他
调研时间/调研人员单位	2024年5月15日 14:00-18:00 参会人员：中瑞荃控股 史海涛 国信资管 李森 兴业证券 刘晶 席晓明
调研时间	2024年5月15日
调研地点	杭萧钢构有限公司萧山园区
上市公司接待人员	副总裁兼董事会秘书姚剑峰、万郡绿建总裁朱磊、汉德邦建材董事长许自力
投资者关系活动主要内容介绍	<p>汉德邦建材董事长许自力带投资者现场参观了汉德邦的车间，并由相关讲解员带投资者们参观了万郡绿建和股份公司的展厅。此后副总裁兼董事会秘书姚剑峰、万郡绿建总裁朱磊对投资者关心的重点问题作了具体问答交流，纪要如下：</p> <p>1、能否介绍下企业在海外市场拓展方面的情况。</p> <p>答：公司海外重点开拓区域有：东南亚，中东沙特，俄语区国家，南美等国家，目前海外主要以工业、商业类项目为主。</p> <p>2、公司去年在海外市场取得了怎样的成绩？</p> <p>答：在“一带一路”倡议的引领下，公司积极投身海外市场，去年全年新签海外订单12.11亿元，占公司全年钢结构订单总额的8.21%，实现了近三年以来的订单新高峰。相信随着“一带一路”倡议的深入和全球经济的复苏，通过公司多年来在海外市场的精耕细作和持续创新的优势下，能够逐步承接更多优质的海外工程，进一步提升公司在国际市场的竞争力和影响力。</p> <p>3、万郡绿建平台是公司自行研发的平台吗？有哪些优势？</p> <p>答：公司多年来通过市场需求调研，自行研发万郡绿建这一互联网交易平台并形成相关技术，可通过商城商品展示、商城自助下单、在线招投标、实时竞价、实时竞拍等功能为供需双方打造公开、公平、透明的交易环境，为供、需方企业降本增效创造</p>

	<p>了优质的交易环境和管理、监控基础。</p> <p>万郡绿建拥有线上交易、风险控制等相关的知识产权 20 多项，采用先进、稳定的技术架构、安全可靠的数据处理能力，可为区域政府和企业提供产业互联网、数字化交易及采购、销售管理、过程监控等实施平台。此外平台采用灵活、可扩展的技术架构，可以适应政府、不同企业的实际需求，兼容性强，拓展性高。</p> <p>4、当前属于经济阵痛期，下游房地产行业需求萎缩。公司如何看待这一现象？</p> <p>答：我国社会正在经历经济结构转型阵痛，其中房地产行业变化明显。公司 2023 年度承接的项目基本为多高层钢结构、轻钢结构、空间钢结构建筑类型，涉及住宅的项目比重很小。钢结构装配式建筑在长期来看，成长性较好、市场前景广阔、政府政策支持力度较大。随着 2024 年国内经济持续向好，公司积极加强营销端，持续降低成本，进一步提升公司在行业中的市场占有率。</p> <p>5、请问公司 2024 年关于主业的经营计划。</p> <p>答：2024 年公司在钢构主业上的经营计划为：1、新签合同和销售收入在 2023 年基础上有更大幅度的提升，同时积极拓展“一带一路”沿线国家市场，保持主营业务的稳定增长；2、以钢结构主体建筑作为重点目标市场，加大力度拓展总承包业务、桥梁钢结构业务，签订更多高质量合同订单；3、推进钢结构智能化生产线和信息化管理平台的建设；4、完善激励政策，加强人才梯队建设；5、继续加大技术研发创新，充分发挥国家级博士后工作站、省级院士工作站的智库优势，加强与高校、科研院所的研发合作，持续推进新型钢结构装配式住宅体系的开发、制造、安装、工艺优化，保持行业内技术领先优势；6、进一步做好成本和现金流管控工作，降低制作成本、采购成本，控制外协、外包成本以及财务成本。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>/</p>