

证券代码：001208

证券简称：华菱线缆

## 湖南华菱线缆股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-002

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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 type="checkbox"/>现场参观                              <input checked="" type="checkbox"/>电话会议  <input type="checkbox"/>其他（请文字说明其他活动内容）</p>
<p>参与单位名称及人员名称</p>	<p>浙商证券（赵千里）、国联证券（袁澍、虞栋）、上海证券（王璘）、国海证券（邱迪）、国信证券（陈彤）、华龙证券（邢甜）、财信证券（杨甫）、天弘基金（周楷宁）、盈阳资产（高杰）、英伯力投资（高炳远）、友棧投资（黄涵）、翼融资产（宋进）、知盈投资（张严冬）、志开投资（王龙）、创联投资（刘磊）、亿洲资产（刘泉麟）、红土资产（李翔）、远见基金（茹意）、利得基金（吴斯腾）、融智基金（包金刚）、中炬资产（曹博）、华骏基金（付清）、高上资本（陈建群）、千榕资产（贺福东）、长兴投资（黄尚）、中和阳光（李敬民）、千寻资产（廖明富）、岭北资本（刘玉红）、展麟资本（欧波）、国诚投资（相健）、坤厚投资（任万里）、罗爵资产（陈镇炎）、粤资基金（任涛）、君怀投资（王智玉）、秋晟资产（周越）、华胥基金（刘炜）、猎鹰资产（陈诗昀）、粤信资本（刘勇）</p>
<p>时间</p>	<p>2022年9月2日</p>
<p>地点</p>	<p>湖南省湘潭市高新区建设南路1号办公楼203会议室</p>
<p>接待人员姓名</p>	<p>副总经理、财务总监、董事会秘书 李牡丹          证券事务代表 杨晓侃</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>公司介绍 2022年上半年经营亮点</b></p> <p>华菱线缆成立于2003年7月，是由湘钢等5家单位共同发起成立的国有股份制企业，位于主席故里湖南省湘潭市。公司前身是湘潭电缆厂，距今已有71年的历史。公司成立至今一直专注于电线电缆的研发、生产及销售。是湖南省单体生产规模最大的综合性线缆生产企业，拥有国家企业技术中心，荣获“全国五一劳动奖状”、“国家级高新技术企业”、“国家创新型试点企业”、“湖南省省长质量奖”、“湖南省名牌产品”等称号和荣誉。产品广泛应用在“神舟”、“嫦娥”、“天宫”系列国家航空航天项目以及国家战略武器型号，地铁、高铁、城市轨道交通、矿山、光伏、风电、核电、海洋工程等诸多国家重点工程。去年6月24日，公司成功登陆深市主板，公司在过去五年得到快速成长，营业收入从2017年的9.2亿增长至2021年25.4亿，2022年上半年公司实现营业收入14.02亿。</p> <p>华菱线缆属于湖南省属国有企业，主要股东包括湖南钢铁集团、湘钢集团、兴湘集团。湖南钢铁集团是湖南省规模最大的国有企业，在《财富》杂志发布的2022年世界500强中位列第421位。湘钢集团是湖钢集团的全资子公司。兴湘集团是湖南省最大的国有资本运营平台。</p> <p>公司2022年上半年的主要经营亮点包括以下七个方面：</p> <p><b>一是经营业绩稳健发展。</b>2017年至2022年上半年，公司的规模及盈利能力指标稳健发展。2020和2021年，公司的营收增速分别达到了</p>

12.99%和 49.74%，归母净利润分别增速为 20.44%和 40.56%，在线缆行业上市公司排名靠前。2022 年上半年，公司实现营业收入 14.02 亿元，同比增长 37.42%，保持了高速增长态势；归母净利润为 0.63 亿元，较去年同期相比略微下降。

**二是细分市场转型升级。**持续聚焦优化航空航天及军工领域，坚持技术营销之路，做好样品储备，发展航天电装市场；电力新能源领域借助国家新能源发展战略的契机，加快风电、光伏等新能源市场的发展，中标了蒙能锡林清洁能源、中车风电、哈电风能、陕建新能源等多个项目，继国家能源、中国华电、中国华能后又获得国电投短名单，南网通过资格预审；轨道交通领域加快由城际市域市场向大铁市场转型，中标叙毕铁路、云桂铁路等大铁项目，成功取得 27.5kV CRCC 认证，对铁路信号电缆进行了技术储备；冶金领域深耕战略合作客户特别是中冶集团市场；矿山领域与紫金矿业、江西铜业等有色金属矿企巩固加强战略合作，完成山东能源、盘江精煤、淮北矿业等煤炭企业年标续签；工程机械领域向重型机械扩展，中标太原重工年标；石化领域进一步提升了对中海油的供货，成为中石化辅助供应商。细分市场的转型升级将给公司未来高质量发展打开新的空间。

**三是创新能力持续提升。**公司以产学研、客户合作为抓手，促产学研用融合。2022 年上半年，公司研发开发项目共立项 42 项，其中开展产品研发及重大改进项目计划 16 个；参与团体标准编制 13 项，新增授权专利 62 项，其中发明专利 5 项，截止 6 月 30 日，公司共有有效专利 258 项。与此同时，公司积极推动校企合作，与上海交通大学深圳研究院、中国科学院上海应用物理研究所、中南大学等开展了产学研合作。

**四是信息化、智能化深度融合。**公司以 TPM、募投技改为抓手，促产设融合、智能制造，构建新平台体系。上半年，公司优化升级 MES 与办公协同，生产实行高级排程，车间派工执行、材料管理实现信息化、智能化，提高产品质量稳定性，减少工艺损失；军品厂、控缆厂智慧车间项目进展顺利，智能立体仓库开始启用，智能化水平得到提升。

**五是募投项目持续推进。**公司募集的资金都用于主营业务领域的布局，目前，4 个承诺投资项目均在推进过程中。近两年，受国内外新冠肺炎疫情及公司项目结算等因素影响，公司募投项目建设所需的劳务用工、设备采购、运输、安装组织等各方面均受到了制约，固定资产及设备交付周期拉长，各项工程验收、竣工结算等工作也相应延期。因此公司对部分募投项目实施期限进行了调整。

**六是持续对标找差，深入挖潜降本。**在以工艺执行、交货期为抓手、促产销融合的同时，公司还从效率提升、结构成本、管理效能及能耗四个方面开展全面对标挖潜。2022 年上半年，公司挖潜项目立项 63 项，目前已有 43 项实现创效，共创效 1,837 万元，同比增加 972 万元，增幅为 112%。

**七是拓展融资渠道，降低融资成本。**受益于金融支持实体企业的政策导向以及良好的经营业绩，公司的银行贷款利率自年初以来显著下降。今年 8 月，公司成功完成应付账款 ABS 首单产品发行，拓展了在资本市场的融资通道，首期产品的簿记规模为 2.91 亿元，发行利率 2.20%，认购倍数为 5.81 倍，创下今年以来同期限 ABS 全市场最低发行利率，也

是电线电缆行业上市公司首单 ABS 产品。8 月 31 日，公司 1-10 期应收账款资产支持专项计划也获得了深交所受理。

未来，华菱线缆将不忘初心，砥砺前行，致力成为中国特种电缆的领跑者。在十四五期间深入实施“2+2+4”战略，依托上市公司平台，做强做大主营业务，聚焦军民用特种电缆高质量发展，凭借 5G 智能制造、大数据应用、移动互联技术、国家企业技术中心建设四大支撑体系，推动内生式提质增效和外延式产业链扩展，努力成为国内一流的军民用特种电缆系统解决方案的综合服务商。

### **投资者问答环节**

**1、公司内部产品划分口径分为普缆、特缆和专缆，如果按这个口径统计，各自营收占比是什么情况？各自毛利率是多少？半年报里面是按照特种电缆，电力电缆等通用口径划分的，它们跟普缆、特缆、专缆之间的对应关系大概是什么样子的？**

答：今年年初，公司内部围绕产品系列进行了新的划分，将公司产品按照不同型号规格的技术附加值分为特缆、专缆和普缆，其中特缆是指以技术领先，解决客户痛点，行业技术创新为主的产品。专缆是指以差异领先，个性定制、特别包装、专一服务为主的产品。普缆是指以成本领先，批量订单和快速回款为主的产品。该内部分类方式与电线电缆企业通常按照特种电缆、电力电缆、电气装备用电缆等产品类型分类方式不同，无法进行对应，这是公司内部按技术线进行的产品划分。

公司暂未按内部分类口径披露上述产品的毛利率及其在营收中的占比，公司目前是按行业通常做法对特种电缆、电力电缆等产品的毛利率与在营收中的占比进行的信息披露。后续公司将结合具体情况进一步完善信息披露，让投资者能进一步了解公司。

**2、公司产品下游应用场景非常多，很多属于高精尖领域。对于下游市场是否有更详细的分类数据？**

答：公司销售情况请以公司定期报告披露的口径为准。

航天航空及军工领域、冶金领域、智慧矿山建设领域（煤炭、有色金属矿等）、新能源领域（风电、光伏等）、轨交领域、机器人领域等因应用场景对电线电缆有特殊设计和特殊功能要求，是公司特种电缆技术开发的重点方向、市场开拓的重点投放方向，公司目前与各领域的部分头部企业构建了良好的战略合作关系，具体的客户情况详见定期报告。后续公司将结合各领域的资源投放情况进一步完善信息披露，让投资者能进一步了解公司。

**3、原材料在公司产品成本中占比较高，请问今年上半年原材料价格大幅波动对公司毛利率的影响如何？**

答：今年上半年原材料价格大幅波动对公司毛利率有一定的影响，但影响程度相对较小，主要原因如下：

一是公司实行的是以直销模式为主的经营模式，直销收入占公司收入的比重超过 90%。直销模式下公司产品定价模式有两种，一种是按固定价格定价，在此定价模式下公司会开展套期保值，锁定原材料的成本；另一种是随行就市定价，公司与客户约定浮动结算模式，通常会按照一定的计算公式联动铜铝等导体材料的价格变化，转移原材料价格波动给

公司带来的影响。二是从公司的经销模式来看，为满足交期要求，公司会进行适当备货，以满足市场交货期要求。原材料价格波动对公司经销备货有一定影响，但公司一般严控备货规模，加快周转。因此，整体来说，铜铝等原材料价格波动对公司毛利率影响较小。

今年上半年公司产品毛利率下降的主要原因是在当前经济形势的不确定性下，行业竞争进一步加剧，对行业的毛利率都带来一定程度的影响。

#### **4、上半年销售费用提升不大，与营收快速增长不匹配，原因是什么？**

答：公司上半年销售费用与营业收入增幅不匹配的主要原因如下：一是公司严控费用开支，在年初会制定全年销售预算时，对成熟产品的销售费用率有所降低，要求销售部门在销售预算范围内列支费用，积极推进期间费用率下降。二是受疫情影响，差旅费、招待费等费用下降。

#### **5、公司内部是更追求销售规模的扩张还是更追求利润的增长？**

答：公司内部的战略和营销规划始终都是聚焦于公司的高质量发展，因此在规模与利润方面，公司更重视利润的提升，坚定走技术差异化路线。随着募投项目的持续投入，公司后续的销售规模也会逐步提升，也将为公司带来良好的利润支撑。

#### **6、关于十四五规划期间的新产品，预计什么时候可以做出收入或是利润上的贡献？**

答：公司新产品主要分为两种：一种是与客户共同合作开发的新产品，这部分新产品由于客户有比较大的市场转化落地诉求，形成收入的速度会更快一些。另一种是公司根据行业技术迭代预研的新产品，一部分是前沿性，一部分是市场急需型，通常情况下，前沿性新产品主要应用于新领域范围，这类新产品的市场推广及大规模应用需要一定的周期，但可以解决国家一些“卡脖子”等痛点问题；市场急需型产品能较快形成收入。技术差异化和领先能力是公司核心竞争力的重要构成部分，公司将始终坚持战略定力，持续开发新产品。

#### **7、如何理解“国有体制，民营机制”这句话？激发员工积极性方面有什么方法或计划？**

答：“国有体制，民营机制”是指公司既要发挥国有企业的优势，比如资金优势、战略定位优势、技术研发优势、风控优势等，又要积极向民营企业对标学习，如运行效率和费用管控等方面。

公司在人才激励方面主要做了以下工作：一是公司在 IPO 前实施了核心员工持股，充分调动核心员工的积极性；二是湘潭市对公司人才引进培养方面有诸多政策支持；三是公司重视人才培育，内部倡导奋斗者文化，设立金凤大讲堂，开展有针对性的培训与职业通道计划，鼓励员工争先晋位。四是公司积极实施市场化薪酬体系，吸引优秀人才，同时，公司计划在今年下半年开始实行企业年金计划，也会探索其他中长期激励政策。

#### **8、航空航天及军工这块的占比和增速怎样？近期市场上有关于军方集采压缩成本的传闻，这对公司的毛利率有没有影响？**

答：今年上半年受航天航空及军工迭代和经济下行影响，公司航空航天及军工领域的销售与去年同期相比有所降低。随着国际环境和周边

	<p>形势的紧张，预计未来航空航天和军品市场将逐步回暖，从近几个月公司的订单量增加的情况来看，相对也验证了回暖提升的情况。</p> <p>从目前公司了解的情况来看，军方集采对与之配套的产业来说，预计都会产生一定影响，对有优势的企业来说，将会进一步提高市场份额。公司内部正在加快提升技术差异性，加强技术交流，目前公司在国军标的资格也得到了扩项，增加了线缆相关组件，这将为公司航空航天及军工领域的可持续发展打下了坚实的基础。</p> <p><b>9、脐带缆的设备是进口的吗？目前与中海油的合作进度和订单情况如何？</b></p> <p>答：公司的设备整体较为先进，部分设备是从国外进口。近两年，公司承接的中海油的订单增速较快，公司内部目前正在推进与中海油订单相配套的相关的技改项目以及正在与中海油下属公司联合进行部分电缆产品的开发，以满足客户对于公司产品的需求。</p> <p><b>10、从行业角度看，十四五期间这个海上风电的增速大概是什么趋势？</b></p> <p>答：从行业角度来看，海上风电是一个增量市场，公司正在加快与海上风电相关的产品研发进度。</p> <p><b>11、公司目前的产能情况及产能利用率？</b></p> <p>答：特种电缆的生产工艺较为柔性，是多机台离散式的生产模式，只要设备投入就能增加产能。公司上市募投项目以及技改都在扩产能，公司计划在今年构建起 30 亿元左右的产销平衡体系。公司新建厂房预计到 10 月底前能够完成，之后设备能够陆续安装并运转，整体来看公司目前的产能利用率比较高。</p> <p><b>12、请问公司的核心竞争力是什么？</b></p> <p>答：公司的核心竞争力主要如下：一是技术的领先性。公司的愿景是成为中国特种电缆的领跑者，多年来不断提升技术方面的核心竞争力。二是客户结构及稳定性。公司客户主要以央企、国企、上市公司、军工单位为主，占比在 90%左右，通过长期提供质量可靠的产品以及专业化、整体化和系统化的服务，公司与上述客户建立了长期稳定的合作关系。三是公司的管理效率较高，对于市场的反应速度很敏捷。</p>
附件清单	无
日期	2022 年 9 月 2 日