

证券代码：002606

证券简称：大连电瓷

编号：2022-004

大连电瓷集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	民生证券&华安基金： 投研人员李佳&陈泉宏
时间	2022年11月23日下午13:30至14:30
地点	杭州拱墅区远洋国际中心B1605会议室（电话会议）
上市公司接待人员姓名	李军（董事、副总经理、财务总监、董事会秘书） 桂许燕（证券部部长、证券事务代表）
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>活动纪要：</b></p> <p>一、互动交流</p> <p><b>问：公司在特高压绝缘子领域的核心竞争优势？</b></p> <p>答：电力客户对运行在特高压线路绝缘子产品的安全性和稳定性要求极高，对企业在配方、工艺、技术人员操控等一系列过程管控方面均提出较高要求，目前可以在一定的时间内大批量生产出性能好、高质量等符合要求的产品的企业很少，进入门槛高。特高压生产技术作为中国特有的一种技术，由于历史等原因，目前国内大部分特高压绝缘子以瓷绝缘子为主，瓷绝缘子具有良好的化学稳定性和热稳定性，抗老化能力强，组装灵活，公司作为目前国家线路绝缘子的头部企业，拥有百年制瓷经验积淀与品牌价值，形成了一整套完善的过程管控体系，产品可以满足上述要求，这也是公司在特高压领域的核心竞争优势之一。</p> <p><b>问：公司目前的客户结构是怎么样的？</b></p>

答：公司的客户为国内外的电网公司及其下属单位，部分产品也向主机厂或工程总包单位供货，国内客户主要为国家电网和南方电网及其下属的各电力公司，国家电网管理华北、东北、华中、华东、西北五大电网，经营区域覆盖二十六个省、市、自治区；南方电网公司管理南方电网，经营区域覆盖广东、广西、云南、贵州和海南五省区。电网经营管理的特点决定了公司的主要客户集中于国家电网及其关联企业和南方电网公司及其关联企业，因此两大电网采购规模对于绝缘子市场影响重大。从近几年销售情况看，国内和国外销售比例大约在 8：2 左右，2022 年国际销售占比较低。

**问：国内产品毛利率较高，但国外产品毛利率较低的主要原因是什么？从产能配置上来看，公司是不是有国际发力的这么一个迹象？**

答：公司 1950 年开始开展出口业务，产品应用于近百个国家地区，近些年来主要集中在东南亚等“一带一路”的国家和地区。结合国内的地理环境和用电区域因素，以及特高压适用于远距离输电的特性，国内较适用特高压产品。目前国际上在建的主要是高压、超高压产品，相较于特高压来说，其技术难度相对较弱，生产厂家众多，这就会导致价格竞争较为激烈，从而带动毛利率水平的下降。

但公司战略布局也考虑到区域的合理性等因素，国内外都会按照需求去匹配相应的产能，一般情况下公司产能约 70~80% 用于国内的生产销售，剩余 20~30% 的产能用于国外的生产销售。公司近年来出口产品比例下降的主要原因一是受疫情影响，二是近年来国内加大了电力领域的投资，且目前国内供应商格局较为稳定，所以公司将一些用于生产出口产品的生产线投入到特高压的生产中，用于满足特高压市场需求。江西工厂的布局就是有海外市场的考虑，目前国内外都在大力发展新能源，国外市场还在进行电网的改造升级，随着疫情的影响逐渐减弱，国外的市场通道也会随之恢复，此外，江西省芦溪县拥

有制造瓷绝缘子原材料之一的高岭土矿产，当地也拥有制瓷百年的历史，所以供应链完整，产业协同效应明显。

**问：目前特高压行业的一个市场份额情况？**

答：在整个线路中，绝缘子占总价值量的比例份额较小，但是却是整个线路运行安全性、输送电力的性能中重要的一环。具体到某一条线路中，每一条线路根据不同的地理环境，施工要求等因素，可能会同时使用不同材质的绝缘子，每一个种类的绝缘子具体的使用比例不能一概而论。远期来看，从“十二五”、“十三五”、特别是“十四五”的规划可以看到，国家重点加大了包括在电力、5G、新能源、轨道交通、特高压等新基建领域的投入，其中全力推进“碳达峰、碳中和”的能源优化战略，依托上述布局，整体来看国内瓷绝缘子的市场空间广阔。

**问：目前公司工厂情况？江西工厂的进展情况？**

答：目前公司主要有大连、福建、以及未来江西三个生产基地，公司通过区域位置的布局优化成本。近几年国家加大了电力基础设施的投资力度，传导到特高压行业的表现就是需求量增加，大连工厂目前以生产特高压瓷绝缘子产品为主，已经达到满负荷运转的状态。产能根据不同的产品结构差异很大，不能一概而论。福建工厂目前主要承接部分出口产品和配网业务。江西工厂目前的定位一方面预期未来几年特高压产品的需求会进一步的增加，在大连工厂满负荷运转的情况下，新的工厂可以承接未来增加的订单，另一方面，叠加疫情影响逐渐减弱、全球新能源行业发展提速、国外加强电网基础设施建设等因素，预期国外市场需求加大，在“一带一路”的规划下，积极开扩东南亚、欧洲等一些市场，所以未来江西工厂也会承接一部分的出口产品的生产。江西工厂产能会逐步投放，预计在明年一季度末或二季度初，第一条生产线可正式投产。

长远来看，受益于江西芦溪电瓷产业链的完整和规模效应的达成，以及江西工厂的智能化设计与布局，不论是人力成本

	<p>方面还是部分原材料如矿产资源的供应等方面，都具有明显的价格优势，综合以上因素，对整体成本改善有一定空间。</p> <p><b>问：公司如何面对原材料上涨给利润带来的影响？</b></p> <p>答：公司瓷绝缘子主要原材料为各类矿物原料及金属附件，随着诸多因素叠加，导致原材料成本上升，公司采取提前锁价、备货等方式来平滑价格波动带来的影响，但公司最终还是以生产出的高质量、优性能的产品为目标，不能因原材料的上涨而去选择价格便宜的原材料，导致产品质量下降，最终来看这不单单是一个成本的问题了，公司优先要考虑的是一个产品的性能与产品质量的稳定性的问题，这就涉及到公司的核心竞争优势——在配方、工艺、技术人员操控等方面的一系列过程管控体系，具体来说，公司从科学配方、工艺改进、提升效率等方面着手，通过瓷绝缘子头部结构优化、分析各类配方不同批量生产的边际成本水平等多方面进行研发创新，使产品性能提高，稳定性增强；并且储备研发新型产品配方，在保证质量和性能的前提下，核心技术的应用也会带来公司的降本增效。</p> <p><b>问：相比于前两年，今年的毛利率有所下降，但利润率表现良好，其主要的原因是什么？</b></p> <p>答：一部分原因是原材料涨价所致，总体来看毛利率变化水平不大，是在正常范围内的。</p> <p>还有一部分原因公司近几年进行了一系列降本增效的管理措施，比如重新梳理管理架构、引进自动化装备精简高强度工人、制定有效的绩效考核体制、对公司 ERP 系统进行升级改造等多项举措，最终都落实到管理效益上面，体现在业绩上。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 11 月 24 日