

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：2022-003

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 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）
参与单位名称及人员名称	红土资产管理有限公司（李翔）、上海瑞力投资基金管理有限公司（郝文然）、上海涌乐投资基金（杨润泽）
时间	2022年11月29日
地点	湖南省湘潭市高新区建设南路1号办公楼203会议室
接待人员姓名	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 投资者关系经理 雷旭 证券事务专员 曹雅颂
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司介绍&2022年三季度经营亮点</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。通过技术研发与市场开拓双轮驱动，公司收入规模不断上台阶。</p> <p>公司的产品广泛应用在“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。</p> <p>2021年6月24日，华菱线缆成功登陆深市主板，公司管理团队开拓创新，求真务实。过去五年，公司快速成长，营业收入从2017年的9.2亿增长至2021年25.4亿，今年一至三季已经达到21.36亿元，创历史新高。</p> <p>华菱线缆作为一家国有控股企业，主要股东有湖南钢铁集团、湘钢集团、兴湘集团，股东背景强大。登陆资本市场后，公司充分发挥上市公司的管理优势，实行扁平化管理、市场化薪酬体系，人均效率、效能不断提升。</p> <p>公司2022年三季度的主要经营亮点包括以下四个方面：</p> <p>一是经营稳健、风控提升：</p> <p>2022年1-3季度，公司营业收入较上年同期增加了19.98%，这主要是受益于公司在矿山、新能源、轨道交通领域的项目收入增加，其中，三季度新能源订单大幅增长168%。</p> <p>公司归母净利润较上年同期下滑22.38%，主要原因一是受需求减弱、市场竞争影响，公司部分产品毛利率下滑；二是公司为防控经营风</p>

险，优选客户及账期较短、回款好的订单，这在公司经营活动净现金流有明显体现，虽受疫情影响，但下游客户回款率由去年同期的 79.68% 提升至当期的 89.17%，经营活动净现金流大幅增长。

二是细分市场、持续升级：

2022 年，公司在航空航天及军工、电力新能源、轨道交通、矿山能源、冶金石化及工程装备等多领域持续发力，取得了不错的成果。如，公司连续中标了国网、南网项目，中标华能电力等多个新能源项目及川藏铁路等大铁项目。此外，公司与战略合作客户如紫金矿业、江西铜业、中冶集团、中石化、中石油、山东能源、盘江精煤、淮北矿业等重点客户的合作也在持续强化中，公司的客户资源优质，稳健，央企国企占比达到 80% 以上。

三是产学研合作持续加强：

公司以产学研、客户合作为抓手，促产研融合。截止 2022 年三季度末，新增授权专利 80 项，其中发明专利 9 项；目前，公司拥有已授权的有效专利共 276 项，其中发明专利 29 项，承担国家、省、市科技项目 40 余项。

与此同时，公司积极推动校企合作，10 月 25 日，公司公告了与上海交大深研院签订成立联合研发中心协议的公告，这个研发中心将作为公司重要的产业技术研发基地和实验室，致力于新型线缆材料关键技术的研究和开发。也期待大家持续关注公司的研发成果。

四是应收端 ABS 产品发行在即：

为进一步开拓融资通道，公司今年分别取得了应收账款 abs 及应付账款 abs 项目深交所无异议函，储架规模合计 30 亿元。今年 8 月，公司成功完成应付账款 ABS 首单产品发行，簿记规模 2.91 亿元，发行利率 2.20%，认购倍数 5.81 倍，创下今年以来同期 ABS 全市场最低发行利率，也是线缆行业的首单，充分彰显了公司金融创新的动力和能力。

同时，公司应收账款资产支持专项计划也将发行在即。

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。公司将深入实施“2+2+4”战略，依托上市公司平台，做强做大主营业务，聚焦军工、特种电缆产业链高质量发展，依托产业+资本，市场+研发双轮驱动，凭借精益生产+5G 智能制造、管理运营+大数据应用、面向客户服务体系+移动互联网技术、创新研发+国家企业技术中心四大支撑体系，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、可否帮投资者将公司在新能源和军工板块的布局做一个拆分，预计公司明年在这两个板块的营收情况和利润水平能达到什么样的水平？

答：公司目前特种电缆在营收中的占比大概是 55% 左右，结合国家政策导向、行业景气度以及公司现有订单情况，预计航天航空、新能源明年的市场情况较好，有利于公司订单承接，提升营收。

2、目前公司的主要产能是航空航天领域还是特种电缆领域？哪些板块的增量比较大？

答：公司的主要产能目前集中在轨交、航空航天、冶金、矿山、电力。从目前来看，增量较大的领域是轨交、电力、新能源，尤其是新能源光伏方面的配套产能不能匹配客户的需求，产销矛盾非常突出。航天航空领域公司今年刚完成技术改造升级和产能扩充，轨道交通、电力以及新能源领域正在进行产能扩充。

3、公司在目前的产能匹配度不是很好的情况下，都有哪些计划？公司明年是否会调整产能结构？

答：公司目前正在结合行业趋势、客户需求以及公司目前的技术优势进行未来三年的产品规划设计、市场推广计划、研发新品规划，这些都有利于指导公司更好的进行产能结构的调整及扩充，目前正在推进的产能扩充及技术改造升级项目主要是轨交、电力、新能源领域。

4、公司在新能源的布局，有没有做风电相关的产品？

答：就目前国内的情况来看，风电的竞争太过激烈，毛利率相对较低，公司承接了部分订单，占比不高，主要以样板工程为主。

5、公司的光伏电缆主要是应用在集中式光伏电站还是分布式光伏电站？

答：公司在新能源领域的主要客户是陕建新能源、哈电风能、元诚科技、中车风电、华能电力等。目前来看，分布式光伏电站合作项目更多一些。

6、根据公司光伏电缆产品的市场容量来看，公司预估这个市场空间有多大？

答：就国家政策导向、光伏产业今年的增长情况以及相关机构对未来的预测来看，未来整个光伏产业的爆发量是非常大的。从公司层面合作的光伏领域客户情况来看，整体反馈也是手持订单量饱满、预计未来接单情况会比较好。因此，公司现承接的新能源项目配套使用的电缆也呈现出急剧增长的态势，在手订单量较为充足，倒逼公司加快产能提升，匹配市场需求、客户需求。

7、公司的产品现在是可以应用于新能源充电桩，想了解一下公司对新能源未来市场的订单的规划和市场容量的情况。

答：电线电缆行业整体市场容量非常大，2021年已经超过了万亿的产值，但目前行业集中度不高。从充电桩线缆的市场容量来看，根据有关机构预测今年大概是60-80亿元左右，预估到2025年是400多亿。新能源充电桩是资本市场很热门的赛道，但目前电线电缆行业上万亿的市场容量里面占比较小，属于非常细分的一个市场。

另一方面，每个充电桩批量使用的电缆用量是很小的，每个批量大概只有两百到三百米，其中技术较普通的控制电缆用量较多，主供电充电的电缆设计较为复杂，技术含量较高。公司有部分产品应用到充电桩领域，但还未大规模批量化供应。

8、是不是因为新能源充电桩的规模暂时没有起来，加上充电桩的特点是电缆用量较少，最终导致可能公司在充电桩电缆的应用的量会比较少？

答：公司目前在该领域的资源投放规模相对有限，未来公司将结合市场需求进行相应资源投放的调整，同时，公司也需要升级现有的充电桩电缆的技术水平，挖掘特种充电桩电缆的批量化供应渠道。

	<p>9、公司电力电缆板块的营业收入已经蛮高的了，这块的增长是否跟新能源有关？</p> <p>答：公司对外披露的电力电缆板块内的电缆，涉及新能源项目中所需使用的普通电力电缆的量是包含在此板块内的，但如其规格型号是特种电缆领域则是划分到特种电缆类别中。电力电缆板块的营业收入跟新能源的增长有一定的关系，但不属于强关联。</p> <p>10、电网改造对公司的业绩增长有什么帮助？</p> <p>答：电力电缆整体规模比较大，国家对整个电网领域的升级改造对公司的业绩增长有很大的帮助，也提供了比较大的市场增量空间。虽然电力电缆的毛利率相对于别的产品偏低，但电力电缆回款周期较快。目前公司跟国家电网、南网、中国华能、中国华电、东方电气等都有合作。</p> <p>11、公司的轨交石化板块在疫情之下还维持一个比较高的增长，是不受疫情的影响吗？</p> <p>答：疫情对公司轨交项目的供应也有一定的影响，有些项目因为疫情影响未能按期正常施工，项目建设有所推迟。但是整体来讲，轨交项目在公司整体业务中是处于一个增长的态势，公司在轨交方面有良好业绩。在十四五期间，公司预计国家还是会重点布局轨道交通，尤其是中西部地区、西北地区，有利于公司订单的承接。</p>
附件清单	无
日期	2022年11月29日