

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： 2024-001

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"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	嘉实基金管理有限公司(苏文杰、李远山、刘宸垚)；招银理财有限责任公司（许佳琪）；长城基金管理有限公司（任柯宇）；财通证券资产管理有限公司（毛鼎）；太平基金管理有限公司（宋小浪）；北京琼碧秋实私募基金管理有限公司（曹博）；永赢基金管理有限公司（郑州杰）；北京市星石投资管理有限公司（邱英伦）；景元天成投资顾问有限公司（邓志锋）；深圳市前海鑫鼎基金管理有限公司（刘磊）；长江证券股份有限公司（易轰）
时间	2024年2月1日 10:00-12:00
地点	湘潭市高新区建设南路1号华菱线缆
接待人员姓名	副总经理、财务总监兼董事会秘书 李牡丹 副总经理 王振金 技术中心副主任 李华斌 投资者关系经理 凌冰洁
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、前几年公司发展很快，这两年经营业绩有所波动，是什么原因导致的？</p> <p>答：近年，公司营业收入逐年攀升，净利润指标有所浮动，主要是三个原因：一是受部分下游客户短期需求变化影响，公司部分高毛利率的特种电缆业绩出现波动，预计后续该板块业务将得到提升；二是公司持续加大研发投入，积极开展特种电缆的试验和技术开发工作，研发费用同比增长较快；三是公司为加快货款回笼，对于现金提货及账期较短的订单给予了政策倾斜。</p> <p>2、公司产品应用范围比较广泛，产品占比情况如何？</p>

答:公司立足于“专精特新”的战略定位和发展策略,致力于满足各类客户的定制化需求,因此产品种类和应用领域相对丰富。

从应用领域来看,公司产品在冶金、煤炭、新能源和电力领域增量较大。冶金领域,公司已与中冶集团、中建集团、中色国际等单位建立长期战略合作关系;煤炭领域,公司市占率排名居行业前列;矿山领域,公司与山东能源、中国神华、陕煤集团、贵州水城、盘江精煤保持良好业务往来;新能源光伏和电力领域,公司积累了国网、南网、陕建新能源、中车风电、哈电风能、国华能源、中国安能等重点客户。

**3. 在钢铁、煤炭、矿山等偏传统领域,公司产品具体是运用在前端、后端还是维修运营的环节?**

答:公司产品在各环节均有运用。因电线电缆存在使用寿命,尤其是在使用环境较为恶劣的情况下,产品需要定期更换,公司与各优质客户均建立了长期战略合作关系,因此每年该部分需求较为稳定。若客户新增技术改造项目,则线缆需求通常会集中显现,采购量也随之集中爆发。

**4. 钢铁、煤炭等传统领域与新能源等新兴领域相比,毛利率下滑吗?还是差不多?**

答:传统领域和新兴领域的产品毛利率取决于产品本身的技术含量,部分传统进口替代型产品的毛利率远高于新兴领域的普通线缆。此外,毛利率还受细分领域供需关系影响。

**5. 过去几年公司收入增速还不错,每年大概年均20%左右的增长率,20%的增长主要是哪些领域贡献的?未来如何展望持续性?**

答:公司收入增幅主要来源于三个领域:一是新能源及电力领域,二是煤炭、矿山领域,三是工程装备领域。

未来,公司在进行规模化发展的同时将聚焦差异化提升,着重在“专精特新”上发力,全面对标“创建世界一流”。前期,

	<p>公司已制定三年行动计划，在航空航天及融合装备、特种橡胶、特种控制电缆三大细分市场形成领军能力。同时，随着公司的技术改造项目落地及与陕建新能源的合作日趋深化，公司产能提升也存在广阔空间。</p> <p><b>6. 公司的激励机制如何？</b></p> <p>答：公司采取“国有企业体制、民营企业机制、现代企业治理”的运营模式，构建了以外部董事为主体的董事会治理结构，公司高管薪酬方案主要由董事会决策，实行“强激励，硬约束”的导向，公司员工薪酬与经营业绩存在强相关性。</p> <p><b>7. 外延式主要靠哪些方面发展？</b></p> <p>答：公司拓展方向仍将聚焦主业主责，主要通过技术突破、资源整合等加速产品品种结构规划，提升高毛利产品业务规模，增强公司的行业竞争力。</p> <p><b>8. 原材料成本如何把控？</b></p> <p>答：公司主要是“以销定产”的经营模式，在主要原材料铜的采购上，一是对远期固定价格的销售合同，开展期货套期保值或直接通过上游铜企进行点价锁定，二是与客户约定对合同采取铜价浮动结算、随行就市模式，最大限度地降低了主要原材料波动风险，确保公司正常的生产经营利润。</p> <p><b>9. 公司的披露口径是特种电缆、电力电缆，如果公司新进了一些行业，例如风电光伏领域、煤炭领域的产品应该划分到哪里？</b></p> <p>答：公司将具有独特性能和特殊结构且相对于普通线缆具有较高技术含量、较严格使用条件或较高附加值的线缆产品划归为特种电缆。</p>
附件清单	无
日期	2024年2月1日