

证券代码：002606

证券简称：大连电瓷

编号：2024-002

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	天风证券 周春林 郑言琚 陈奕、博时基金 谢泽林 廖常青 万丽、财通证券 刘溢、睿远基金 朱璘、圆信永丰 明兴、华安基金 王春、景顺长城 王勇、平安资产 曹欣、英大基金 鱼跃、招商基金 巫亚、泉果基金 张希坤、南华基金 李昊、开源证券 王炳辉、中信建投 何人珂、华创证券 张翌阳、华泰证券 蒋煜卿、华泰资产 普绍增、建信信托 程亦涵、国金证券 邱友锋、海通证券 贾晨、敦和资产 江源、中邮人寿保险 王东、LCRICH CAPITAL MANAGEMENT 闫慧辰等共计 66 位机构人员（以上排名不分先后）
时间	2024 年 6 月 28 日上午 10:00 至 11:00
地点	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） 徐悠然（证券部专员）
投资者关系活动主要内容介绍	活动纪要： 一、首先公司向调研者做公司基本情况及经营业绩、主要产品介绍： 1、公司基本情况； 2、公司经营业绩； 3、主要产品。 二、互动交流

问 1：订单增长主要来自出口还是国网？

答：公司新增订单增长主要来自出口和国网两个方面。在出口方面，公司去年通过了沙特的产品认证和市场准入，并获得了约 8000 万的订单，同时公司成为意大利国家电力公司 ENEL 全球采购供应商；今年一季度，公司在欧洲市场也进行了产品认证。因此未来海外订单会持续增长，随着海外市场布局的形成以及江西工厂全面达产后，公司整体订单规模会再上一个台阶，其整体比例将有 40%来自海外，60%来自国网系统。

问 2：公司近期海外市场情况？

答：公司出口历史已达 60 余年，产品在国际市场享有良好的声誉，国际营销网络比较健全，同时兼具出口的地理优势，与国外客户形成了长期合作关系。随着国家“一带一路”相关国家的政策和一些国家地区的电网升级换代的需求，巴基斯坦、菲律宾、孟加拉、斯里兰卡等东南亚及“一带一路”的国家和地区也成为公司主要出口及开拓的目标市场。

目前，公司获得沙特准入资格和澳大利亚 Essential Energy 电力公司供货资质，并在复合绝缘子领域成为意大利国家电力公司 ENEL 全球采购 OEM 供应商，近期正在捷克、匈牙利等东欧国家进行市场准入资格认证。

目前海外市场的毛利率维持在 25%到 30%之间，公司选择性地接单，避免与国内厂商打价格战。同时，公司也在积极开拓沙特、越南、印尼等新兴市场，以及欧洲市场，以品质和品牌取胜。

问 3：沙特和欧洲订单占比提升后，毛利率会有所改善吗？

答：目前欧洲市场还处于拓展阶段，预计今年或明年不会有太多订单量，主要是小批量供货。沙特和欧洲市场的毛利率预计仍在 25%到 30%之间，与公司在东南亚市场的毛利率相近。

随着这些新兴市场的订单占比提升，可能会对整体毛利率产生一定影响。

问 4：意大利市场的订单预期如何？

答：公司与意大利国家电力公司 ENEL 签订了三年 7000 万人民币的框架合同，目前属于其全球采购供应商。虽然订单体量不大，但公司已经成功进入意大利市场。后续订单的获取还需要公司不断进行营销沟通和线路设计上的合作。

问 5：公司绝缘子产品进入新的市场需要准入资格吗？认证的时间大概要多久？

答：进入新国家市场前，需获得当地或国际认可的实验室的产品认证，一般情况下认证周期为 3 至 6 个月。例如公司在荷兰 KEMA 实验室进行了沙特产品认证，于 23 年中旬拿到市场准入资格，并与沙特的第二大 EPC 商合作，成功推广公司产品。

问 6：公司在手订单情况如何？24 年特高压线路建设有何指引？

答：公司在手订单饱满，本年度截止目前在国网集中招标采购中已累计取得了约 1.4 亿元的订单，同时公司在 23 年承揽 7 亿左右元的特高压项目订单大部分结转至今年执行。

在海外市场方面，采用直营和通过国内大型承包商供货，例如中国电建、葛洲坝等两种模式，拓展海外市场取得较好效果，在越南和巴基斯坦两个国家分别累计取得 1 亿和 1.1 亿订单。公司上半年海外订单超过 3.5 亿元，远超公司年初预期。

根据国家能源局印发《关于做好新能源消纳工作保障新能源高质量发展的通知》，其中提出今年国内将新开工 5 条特高压线路，从线路公里数上来看虽比 23 年稍有减少，但仍然保持 5 条建设进度，因此公司对 24 年整体的招投标规模及公司中标量保持乐观态度。

问 7：江西工厂目前的产品结构调整和品质提升情况如何？

答：江西工厂目前正处于产品结构调整和品质提升的过程中。在试生产阶段，使用了较好的配方生产普通产品，以确保设备正常运转和产品品质。从下半年开始，计划进行配方调整以降低成本。江西工厂的自动化程度较高，人工成本已明显低于大连，目标是在同类产品上比大连降低约 20%的生产成本，目前来看应该可以达到这个目标。

问 8：产能情况？

答：公司目前有三大生产基地，分别位于大连、福建及江西。大连生产基地产能接近 5 万吨，主要满足特高压的供应需求。福建工厂主要生产小吨位产品，年产能约 1.5 万吨。为承接海外订单市场需求，公司 21 年开始投资建设江西生产基地，工程分为两期建成，规划产能为 8 万吨，配备 8 条智能化生产线，目前一期投资 4 亿元，已建成 6 条生产线，对应设计产能为 6 万吨，该工厂自 23 年 5 月点火试生产后，目前产品等级、产量不断提升，24 年 1 月至 5 月，产量已从每月 1000 多吨逐步提升至 3500 吨左右，预计年末产能可以达到 3.5 万吨左右，后续随着江西特高压生产线取得生产资质，持续优化产品结构和配方，逐步达到一期 6 万吨产能，以满足未来不断扩展的海外市场需求。

问 9：国内外市场毛利率情况？大连工厂和江西工厂毛利率有差别吗？

答：国内外毛利率差异主要由产品类型导致，根据以往经验，特高压产品的毛利率约 35%-40%，而超高压、高压产品毛利率约 25%-30%。目前国外市场因地理特征及历史等原因，主要使用非特高压产品。国外订单的成本中有一部分是新开发国

家订单的新模具成本，但是对于金额较大、产品规格较为统一的订单来说，这部分费用占比较小，公司出口历史悠久，品类齐全，拥有较多的产品模具，因此这部分成本费用对价格影响并不是很大。江西工厂相较于大连工厂，由于能耗、人力、原材料运输成本较低，以及自动化率水平较高，因此江西工厂成本有一定下降空间。

问 10：公司对未来行业的展望？

答：公司主要产品悬瓷绝缘子是输变电网线路中不可或缺的重要组件，“十四五”期间，国家电网规划特高压投资规模预计约为 3800 亿元，建设特高压工程“24 交 14 直”，涉及线路 3 万余公里，相比“十三五”期间实现快速增长。近年来随着新能源基地电力外送需求的提升，特高压技术有助于解决新能源发电的远距离输送问题，是实现电力并网消纳的关键一环，同时也是实现“双碳”目标和能源结构转型的重要手段，国家政策方面也给予该行业一定的支持。同时随着海外部分地区电网设施老化、电网投资滞后及电力需求的增长等带来的诸多影响及投资机会，公司对未来绝缘子行业的增长保持一定信心。

问 11：公司产品的成本结构如何？

答：目前公司主要生产的悬瓷绝缘子产品，占比超过 50% 的成本主要是直接材料（主要包括瓷土矿物原料及绝缘子金属配件），其次分别是人力成本、动力能源、制造费用，因此，整体成本主要在于直接材料和人工，占据了将近 2/3 的一个水平。近期公司产品成本中钢材价格略有下降，天然气和人工成本略有上升，但总成本相对稳定。

问 12：公司产品是否有涨价的趋势？

答：由于特高压线路的密集开工，绝缘子产能紧张，因此

看 24 年招投标产品的价格有一定上涨，公司也适当提高了产品价格，但鉴于公司与国家电网多年合作关系，公司特高压产品总的毛利率仍然控制在 35%-40%之间。

问 13：贵公司在国家电网和南方电网的特高压绝缘子领域，平均市占率大约是多少？

答：近几年来特高压市场建设再掀高潮，国家电网投入巨资建设特高压工程。由于特高压产品技术质量水平要求很高，存在较强的技术壁垒，市场竞争相对平稳。公司作为悬式瓷绝缘子领域的排头兵，在特高压悬式瓷绝缘子方面具有较明显的竞争优势，根据过往国家电网组织的特高压集中招标中累计来看，中标金额领先于其他竞争对手，中标金额在整个特高压绝缘子市场 50%左右，由于特高压瓷绝缘子供应商基本稳定，各厂家市场份额大致稳定，因此公司在国内特高压瓷绝缘子领域的市场占有率不会有较大增长。

问 14：公司在海外市场如巴西和沙特的市场情况如何？

答：巴西目前建成两条特高压线路，均使用了玻璃绝缘子，目前第三条线仍处于设计阶段，虽然中电装备负责线路建设，但产品选择的决定权在前期设计阶段，且巴西习惯使用玻璃绝缘子，因此公司只能尽量争取尝试获得部分订单。至于沙特市场，公司在去年获得了资质认证，虽然已成功进入该市场，但改变当地电网的使用习惯仍将是一个长期的过程。

问 15：公司混合绝缘子产品进展如何？

答：公司研发新型混合瓷绝缘子通过了中国电力企业联合会组织的国家级新产品技术鉴定，目前在南方电网和国家电网进行相关的测试和实验。

问 16：玻璃绝缘子是否有替代瓷绝缘子的趋势？

答：绝缘子依材质可分为瓷绝缘子、复合绝缘子及玻璃绝缘子三种类别，其各有优势，相互间不可完全替代，电力用户在不同输电线路根据途径地域的地理、气候、环境等因素选用相应材质的绝缘子。瓷绝缘子依靠自身的高电阻率、高介电强度、良好的机械性能以及在潮湿和腐蚀性环境中良好的散热和绝缘能力等优异性能，同时作为积累几十年应用经验、应用历史最长、应用最为广泛、为用户所熟悉的一种绝缘子，其具有不可替代的优势，从以往的招投标数据来看，瓷绝缘子的用量约占绝缘子总量的一半左右，瓷绝缘子在国网的需求并未有减少趋势。

问 17：第二季度的经营情况？

答：第二季度的供货产品数量较大，经营情况较好，随着订单的密集交付，尤其是特高压产品的交付，收入的增加和高毛利率产品占比的提升，整体毛利率有所提升。

问 18：公司目前的订单情况和产能是否能满足未来需求？

答：公司上年结转至今年特高压订单量约 7 亿左右，预计 24 年特高压的订单量会略低于去年，目前公司正在积极申请江西工厂特高压生产线的资质认证，预计取得该资质可能需要一两年时间。同时，江西工厂其他生产线也可以通过适当改造，待取得资质认证后生产特高压产品。公司认为，由于同属于一个质量管控体系，申请过程可能比其他企业有一定优势。

问 19：公司是否有在沙特或其他海外建厂的计划？

答：公司一直努力开拓海外市场，争取更多海外客户与订单，海外建厂也是公司拓展海外市场的一个方向和战略，公司对沙特等多个国家和地区进行的初步的考察，但海外建厂需结合地缘政治与政策风险、产业政策、营商环境、财务、人力与

	税务成本等因素进行综合论证, 因此何地建厂何时开建尚无明确的计划。
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 7 月 1 日