

证券代码：002606

证券简称：大连电瓷

编号：2024-003

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 checked="" 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 吴佩琳；开源证券 殷晟路、周磊；华夏基金 黄宗贤；中金公司 曲昊源、闫汐语；平安基金 杨蓓斯；鑫巢资本 吴桢；广发证券 陈昕；国金证券 王炳宣；博时基金 雷洋；国泰君安 于歆；财通证券 沈晨；国寿养老 洪亦昕；西部证券 董正奇、陈龙沧等共计 29 位机构人员（以上排名不分先后）
时间	2024 年 7 月 12 日上午 9:30 至 12:00
地点	大连电瓷（江西）有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	应 坚（董事长） 应莹庭（副董事长、总经理） 李 军（董事、副总经理、财务总监、董事会秘书） 胡雪岩（大连电瓷（江西）有限公司总经理）
投资者关系活动主要内容介绍	活动纪要： 一、参观大连电瓷（江西）有限公司； 二、李军先生进行公司基本情况及经营业绩、主要产品介绍； 三、互动交流。 问：公司如何进入新的国际市场？ 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，一般采用直营和通过国内或国外大型承包商进行供货。在进入新的国际市场前，公司都要

先行调研评估，对该市场的电力市场、线路的布局以及电力技术情况进行科学分析和评估，最后通过派遣商务和技术人员进行实地考察后，确定是否能够成为公司的目标市场。进入一个新的国际市场，往往需获得当地或国际认可的实验室产品认证，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，成功进入沙特市场。

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。

问：海外市场中绝缘子使用情况如何？

答：目前绝缘子按照材料分为瓷绝缘子、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。

海外市场对绝缘子种类的需求偏好因国而异，各国国情和电力使用习惯影响不同绝缘子使用和适配需求数量，如西班牙、法国和巴西等国喜好使用玻璃绝缘子；而印尼、马来西亚等东南亚国家更习惯使用瓷绝缘子。因此，不同国家拥有不同的使用习惯，该习惯在一定时间内无法改变，也无法预判未来某种类型绝缘子会被完全替代。

问：目前公司的主要力争的有哪些海外市场？

答：公司传统的出口方向为缅甸、印尼、马来西亚等东南

亚国家，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，沙特阿拉伯、巴基斯坦、菲律宾、孟等“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。尤其是以沙特为代表的新兴中东市场，成为公司的重点目标市场，未来公司将依托国际关系的积极进展，充分利用已建立的良好关系，加速在中东地区的市场拓展和战略部署，在推进瓷绝缘子市场基础上，促进推介中东乃至欧洲电力客户接受公司的复合绝缘子和混合绝缘子产品。

同时公司也将紧跟中国电力的国际化发展的步伐，拓展如希腊、澳大利亚等新兴国家和地区的市场。

问：公司是否有海外建厂的打算？

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，因此尚无明确的计划。

问：国内外产品的毛利率有多少？

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。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：江西工厂的产能情况？

答：公司 21 年开始投资建设江西生产基地，总投资约 4 亿元，规划产能为 8 万吨，配备 8 条智能化生产线，目前一期已建设 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，产量已从约1000吨/月提升至约3500吨/月，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：江西工厂目前有6条生产线，二期的2条生产线预计何时兴建？

答：江西工厂于去年5月份开始投产运营，经过一年的磨合发展，产量逐步上升，产品种类从低吨位向高吨位磨合调试，其生产能力逐步提升，下一步江西工厂将丰富产品种类，优化产品结构和配方，逐步达到一期6万吨产能，随着产能及产品等级的提升，以满足未来不断扩展的海外市场需求，届时公司如仍无法满足市场增量需求，将会启动二期产线建设。

问：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，并已在南方电网做了相关的测试和实验，希望通过该产品扩大公司在南方电网的市场份额。

问：出口海外如何应对航运费用波动的风险？

答：对于“一带一路”沿线的大多数亚非拉国家，如果当地无法生产所需产品，将会采取全球采购模式，该国政府和运营投资商在线路项目评估时会考虑线路修建的经济性和风险，这其中包括产品运费变化的风险，如果运费变化对整体项目影响相对较小或项目进度要求紧迫，客户可能会承担运费的风险和费用；如果运费变化超出预期，客户就有可能采取项目延期等方案，降低其损失。作为卖方在项目投标过程中，往往基于航运市场的判断，根据项目需求采取FOB、CIF等不同的报价方

	<p>式，减少航运运费风险。</p> <p>问：特高压线路的绝缘子的价值量情况如何？</p> <p>答：由于输电线路其沿途气象地理环境、电压等级等因素的不同，输电线路根据其实际情况相应配套不同类型和数量的绝缘子，实际各输电线路中绝缘子用量存在较大差异，因此难以通过统一的公式计算该条线路绝缘子用量。从以往的经验数值来看，整条线路的绝缘子价值量占线路总价值量的比例约在3%-5%。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024年7月13日