证券代码: 002452 证券简称: 长高电新

# 长高电新科技股份公司 投资者关系活动记录表

编号: 2024-08

投资者关系活动类别	□特定对象调研	□分析师会议	
汉页有大尔伯 <u>纳</u> 关剂 	□媒体采访	□业绩说明会	
	□新闻发布会	□路演活动	
	□现场参观		
	☑其他 电话会议		
	姓名	公司	
	袁澎	长江证券	
	张浩	太平养老	
	许浚哲	民生证券股份有限公司	
	汪达	金鹰基金管理有限公司	
	李小博	郑州市鑫宇投资管理有限公司	
	孙会东	国融基金	
	陈抒扬	国信证券	
	王春	华安基金	
	白冰洋	富国基金管理有限公司	1
	余音	复通私募投资基金管理有限公司	1
	陈文	淳厚基金管理有限公司	
	谢金翰	浙商证券股份有限公司	
	王建平	昊泽致远(北京)投资管理有限公司	
参与单位名称及人员	黄林	中国银河证券股份有限公司	1
多马干压石柳及八风	刘康帝	进门财经	1
姓名	唐硕	东方财富证券	1
<i>7</i> — <i>P</i>	张亚辉	上海盛宇股权投资基金管理有限公司	1
	张希坤	泉果基金管理有限公司	
	杨帅波	中邮证券有限责任公司	
	敖嘉	长城证券股份有限公司	
	严东	东方证券股份有限公司	
	安小涛	上海陆宝投资管理有限公司	
	赵莉莉	国元证券股份有限公司	1
	丁亚	上海证券有限责任公司	1
	曹永斌	深圳红筹投资公司	1
	赵梓峰	上海途灵资产管理有限公司	
	高元甲	兴业证券	1
	曾一斌	信达证券	
	陶裕斌	海通证券股份有限公司	
	亓辰	易方达基金	1

王涵	华西证券股份有限公司
郑博元	中信建投
闫汐语	中国国际金融股份有限公司
邓怡亮	光大证券
熊晓峰	苏州君榕资产管理有限公司
尹仕昕	浙商证券
惠博闻	上海聚鸣投资管理有限公司
王刚	国海证券股份有限公司
于航	昊泽致远(北京)投资管理有限公司
万伟	太平洋证券股份有限公司
郭思慧	上海南土资产管理有限公司
崔洋	东方证券股份有限公司
刘淞	太平洋证券股份有限公司
臧天律	华鑫电新
<b>戚腾元</b>	华泰证券股份有限公司
李天帅	德邦证券股份有限公司
唐叶	方正证券股份有限公司
李佳	民生证券股份有限公司
李唯嘉	华西证券股份有限公司
郭彦辰	方正证券股份有限公司
黄思悦	广发证券
朱剑胜	中金资管
郭晓萱	博道基金管理有限公司
华夏	中信证券股份有限公司
高志鹏	国寿安保基金管理有限公司
王理廷	英大证券有限责任公司(自营)
刘斐	方正证券股份有限公司
杨甫	财富证券
朱宥蓁	上海多米私募基金管理有限公司
胥本涛	华安基金管理有限公司
Tiff Xu	DYMON ASIA CAPITAL (HK) LIMITED
宋可嘉	宝盈基金管理有限公司
曲昊源	中国国际金融股份有限公司
郭冲冲	上海光大证券资产管理有限公司
黄宗贤	华夏基金管理有限公司
吴浩	海南果实私募基金管理有限公司
朱玥	中信建投证券股份有限公司
赵媛	浙商资管
童峥岩	长江证券(上海)资产管理有限公司
赖正健	上海贵源投资有限公司
周磊	开源证券股份有限公司
王德文	国开证券股份有限公司
王浩然	东北证券股份有限公司
江昕	重庆德睿恒丰资产管理有限公司
王子潇	博时基金管理有限公司
刘兰程	中国银河证券自营
应超	光大证券资产管理有限公司

魏燕英	国盛证券有限责任公司	
曾萌	国金证券资产管理有限公司	
潘辰云	信达澳亚	
沈晨	财通证券股份有限公司	
朱攀	国泰君安证券股份有限公司	
牟俊宇	国泰君安证券股份有限公司	
屈文敏	中信建投证券股份有限公司	

### 时间

2024年8月30日下午9: 00-10:00

### 地点

进门财经线上会议

## 上市公司接待人员姓 名

董事会秘书 林林; 证券事务代表 彭林

# 投资者关系活动主要

内容介绍

#### 一、林林先生简要介绍公司上半年经营情况

第一,业绩方面,公司上半年实现营业收入7.29亿元,同比增长12%,归属于母公司净利润1.21亿元,同比增长42.84%,扣非后归母净利润1.12亿元,同比增长43.89%。第二季度实现营业收入4.75亿元,同比增长12.2%,环比增长87%;归属于母公司的净利润9,172万元,同比增长42%,环比增长209%;第二季度扣非后归母净利润8,671万元,同比增长41%,环比增长237%。上半年产品综合毛利率36.38%,同比上升了3.6个百分点,第二季度公司产品综合毛利润36.95%,毛利率和净利率均有一定的提升。

第二,公司今年上半年设备板块的新增订单实现了持续向好的增长。

第三,公司生产经营各项工作正常有序的开展,研发项目有序推进。尤其是上半年,大家比较关注的500kVGIS产品,今年上半年也实现了多次中标,这也为以后公司业绩的持续增长和市场拓展打下了一个比较坚实的基础。

### 二、投资者与林林先生问答交流

提问1: 请拆分一下公司上半年各个产品的营收情况

回答:上半年,公司设备板块实现营业收入6.9亿元,同比增长12.2%。以GIS产品为主的长高电气实现营业收入3.65亿元,净利润6500万元,以隔离开关产品为主的长高开关实现营业收入1.75亿元,净利润3950万元,以成套电器产品为主的长高成套和长高森源两家公司实现营业收入1.86亿,净利润3200万元,这是设备板块子公司的营业收入和净利润情况。电力设计和工程板块子公司长高华网和新能源电力公司上半年营业收入约3,600万元,长高华网上半年亏损1376万元。

提问2:请领导分析一下公司产品订单交付的分配情况,同时也展望一下今年下半年 各项业务情况。

回答:从公司所处行业的特点以及公司历年的经验来看,产品交付比例一般是上半年40~45%,下半年55%~60%。造成差异的主要原因还是受天气影响,上半年雨雪天气较多,所以客户工程一般下半年开工的相较于上半年更多。公司营业收入以产品发货后取得客户的收货回执作为确认时点。有时产品生产出来了,交货期也到了,但如果客户工程进度延迟,产品没有发出,也不能确认收入,所以订单和营收产生的差异可能就在交货环节上。但从目前交货的情况看,节奏基本符合我们的预期,所以我们对设备板块全年的经营情况还是比较有信心。

提问3: 请领导分析一下公司毛利率进一步提升的主要原因是什么?

回答:公司上半年产品毛利率提升的主要子公司是长高开关和两个成套公司,长高电气相较于去年同期毛利率是增长的,但与去年全年的毛利率水平基本持平。两个成套公司毛利率提升的主要原因是今年一些毛利率比较高的产品比如充气柜、一二次融合等智慧型产品在上半年实现交货。隔离开关今年上半年也有部分高电压等级的产品交货。所以产品结构的变化是公司上半年综合毛利率提升的主要原因。

提问4:请教一下公司组合电器随着500kV产品的发货,毛利率水平是否还有进一步提升的空间?

回答:公司目前的550kV组合电器毛利率水平和220kV产品差不多,500kV组合电器上半年完成了一个电站的交货,一个间隔。还有两个站的交货期是在今年下半年,今年全年的交货量应该在十七八个间隔左右,对今年GIS整体的毛利率水平预计不会有太大影响,但随着500kV交货量的增长,未来毛利率应该还是会有一定的增长,它的毛利率水平实际上还是要略高于220kV产品的。

提问6: 今年上半年有色金属原材料的价格也是有些波动的,请分析一下公司原材料的价格水平,公司今年上半年是如何对冲掉原材料价格波动带来的影响的。

回答:原材料价格对公司不同产品的影响情况都是不同的。上半年主要是铜和铝两种材料的上涨对公司的产品成本带来了一定的影响。黑色金属今年的价格是下跌的,所以使用钢材较多的隔离开关和成套电器产品的成本基本没有受原材料价格波动的影响。有色金属材料铝占长高电气材料成本的20%左右,铜材占7%左右,上半年,有色金属材料价格上涨影响毛利率3个百分点左右,但公司去年取得的部分产品订单的价格有一定的合理回归,所以基本冲销了有色金属材料价格上涨带来的影响。

提问7:请领导解读一下公司半年报中提到的自制率提升给公司毛利率提升带来的影响。

回答:产品自制率的提高是公司这几年持续在做的事情,从最开始GIS壳体实现自制,到去年开始盆式绝缘子基本完成全部自制,今年汇控柜、内置互感器等零部件也都逐步完成了从外购到自制的转换。接下来公司计划建设一个热加工中心,实现所有铸造件的自制。提高自制率的好处有几方面,一个是提升产品毛利率水平,二是公司可以更好的把控产品质量和交货进度。

提问8:公司隔离开关有一些特高压项目,请问特高压项目的交货大概是什么时点? 回答:长高开关去年中标了三个特高压项目,这三个项目的交货时间基本上都在今年的第三季度和第四季度。今年也有特高压项目中标,今年后续应该还会有特高压项目的招标,预计今年中标的特高压订单基本上是明年交货。

提问9: 请问公司成套产品的市场占比情况是怎样的?

回答:目前公司成套产品大概有50%在主网端,50%在配网端。

提问10: 同样是成套开关,在主网和配网的产品价值量和盈利能力会有所区别吗?

回答:不同的市场,招标主体不同,盈利水平还是有所区别。在电网系统内的产品的盈利水平普遍会比系统外市场的盈利水平更高。

提问11: 请介绍一下公司研发投入及新产品投入的方向。

回答:公司研发投入和开发新产品的方向主要是围绕客户和市场的需求,目前几个子

公司的产品研发投入情况是:长高电气,一方面覆盖更多、更高的电压等级产品,其中363kVGIS预计今年年底左右完成全部型式试验,750kVGIS正在研发,设计已经完成,另一方面,110kV、220kV、550kV更高参数要求的产品研发;长高开关的新产品研发主要有互感器、避雷器、35kV和110kV组合电器的研发;两个成套公司主要是围绕智慧化、环保型产品以及节能型产品的研发。我们的研发方向根据各子公司产品的不同而不同,但基本方向是不断的丰富公司的产品种类,让公司有越来越多的产品能参与到市场中来。

提问12: 公司哪些产品要提高自制率?

回答:其实所有的子公司都在通过不同的方式提高自制率,公司高压隔离开关目前的自制率已经比较高了,除了瓷瓶和电器元件、安装支架等,其他基本已实现自制。成套产品的钣金柜体、断路器等都已实现自制,所以自制率提升空间较小。目前公司自制率提升的重点还是长高电气的GIS产品,营收占比大,对报表影响也大,长高电气接下来还有铸造件的自制计划,如铸造件实现自制,再进一步提升的空间也比较小了。

提问13:公司之前有公告投资建设GIL厂房的计划,请问公司在 GIL的战略规划是怎样的?

回答:目前公司GIL的产品规划是基于客户和市场需求来制定的,一方面,要完成GIL各个电压等级的产品试验,目前公司已经取得220kV和550kV产品型式试验报告,接下来还会有750kV和1000kV产品的研发计划。另一方面是产能建设,由于GIL的壳体长度较长,公司计划会在今年投资建设一间GIL壳体的加工车间,装配车间可以和GIS特高压装配厂房共用,也会在今年动工。总体而言,公司正在实施GIL产品投标资质和生产能力的储备,未来如果国网公司有大批量产品需求的时候,公司就能较快的抢占市场先机了。GIL主要应用于一些特殊的外送线路场景,我们还是比较看好这个产品的发展前景。

提问14:目前公司的订单和收入主要来自于国网体系,想问一下公司在南网以及系统 外以及海外市场的开拓规划是怎样的?

回答:公司目前市场营销工作的主要任务是稳固国网市场,提升南网市场和系统外市场,积极探索开拓海外市场。

### 附件清单(如有)

无

日期

2024年8月30日