

证券代码：002606

证券简称：大连电瓷

编号：2023-007

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 孙潇雅、钟林志；东方基金 何舒阳；海通自营 刘蓬勃；灏浚投资 柯海平；南土资产 张柏贤；宁银理财 刘畅；诺安基金 李晓杰；鹏华基金 曾稳钢 柳黎；鑫巢资本 詹奥博；信泰人寿 曹馨茗；易米基金 孙会东；长安财富资管 胡纪元；长安信托 戴启明；中邮基金 白鹏。
时间	2023年6月12日下午15:00至16:00
地点	杭州拱墅区远洋国际中心B1605会议室
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） 桂许燕（证券部部长、证券事务代表）
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：简单介绍23年上半年公司整体经营情况 答：首先在营收和利润方面，今年上半年首次出现收入下降，主要是因为受客户工程进度、验收确认等方面的制约，发货及验收数量较上年同期有所减少，同时去年特高压项目招标减少，导致今年可确认的收入减少；此外受成本端影响，由于

江西工厂正在调试过程中，产生了一定的费用，因此销售收入及利润较上年同期有所回落，一二季度营收和利润的同比下降情况基本趋同。

在订单情况方面，目前在手的订单主要是今年新增的部分，国内订单约 3.5-4 亿元，预计今年订单整体情况好于去年，海外市场也有所回暖。

问：预计今年特高压绝缘子招标情况如何？

答：目前国家电网进行了张北~胜利、川渝特高压、金上~湖北三条特高压线路招标；目前正在进行陇东~山东线路招标，预计在 7 月中上旬能够确认中标情况。另外根据公司了解的情况，宁夏~湖南线路 6 月 11 日显示开工，哈密~重庆线路也有可能在今年内开工招标。

问：绝缘子收入确认周期有多久？

答：国网线路招标确定中标人后，中标方将在其后一至两个月与各个包段的电力公司签订销售合同，这个阶段还会拿到类似受理通知的文件，公司就可以安排原材料备货等流程，待到销售合同签订后便会开始安排投产，会根据各个线路的进度安排，逐批供货、验收、确认收入，所以整个周期会比较长一点。收入确认周期与不同线路的长度、地点也有关，线路长一点的大概要一年半到两年时间，线路短一点的半年到一年左右。

问：特高压和高压产品毛利率分别有多少？大连工厂和江西工厂毛利率有差别吗？

答：按照目前生产成本情况，由于公司特高压产品附加值较高，因此其产品的毛利率在 35%左右；非特高压产品附加值较低，竞争激烈，其毛利率在 20%~25%左右。另外，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，因此江西工厂成本未来有一定下降空间。

问：目前的海外市场情况如何？未来海外收入的预期如何？

答：公司及其前身出口历史至今已达 60 多年，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。公司主要的发展地区大部分还是集中于东南亚地区，比如菲律宾、巴基斯坦、缅甸、印尼等地区；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，西亚、中东、非洲、中南美洲等国家也成为目前海外市场的主要发展地区。

本世纪初，海外收入的占比曾经达到过 30%左右的峰值，近几年受疫情影响，海外市场收入占比大概仅占 10%。目前随着海外市场的复苏，市场环境好与去年，公司也积极开拓市场，包括沙特、马来西亚等地区的市场准入资格认证、加强国际客户走访等工作，深入布局海外业务，努力提高海外市场份额。同时，受大连工厂产能瓶颈的限制，只能优先保证国内特高压项目，放弃部分海外订单；目前随着江西工厂的投产，产能将逐步提升至设计产能，且其全制造成本也能有所降低，将有利于海外出口，提高竞争优势，扩大国外市场份额。我们未来公司能达到国内业务 70%、国外业务 30%这样的合理结构，但这一目标也需要一定时间来完成。

问：超创数能业务有没有什么进展？什么时候能贡献收入？

答：超创数能公司创立的定位是科技公司，从目前经营情况来看，它主要主导的是江西大瓷的数字化建设，在江西大瓷智能制造，数据安全等方面起到了重要作用，并在江西大瓷厂区内投资建设了光伏、充电桩及储能系统的应用场景，提高

了江西工厂的数智化、低碳化水平。因此超创数能当前业务除了应用于江西工厂以外，目前还没有贡献较高的实质性收入，但我们也希望超创数能能够在江西工厂运营中带来更高的效益，并以此为范本，对超创数能进行业务推广，在可能的未来应用于其他场景。

问：今年一季度管理费用率上升的原因？

答：去年四季度至今年一季度，由于生产任务有所缓解，大连工厂利用该生产间隙，对厂房的修建与生产线进行了改造，致使制造费用上升 27.05%；同时江西工厂由于处于初始阶段，其生产线调试原材料、人工培训、员工薪酬开支等费用较高，因此导致期间的管理费用增加。随着江西工厂的不断磨合，配方的成熟、稳定以及人机效率的提升，随着规模化生产后整体的运营成本会有所降低，因此我们希望今年的销售收入与毛利率整体上尽量能够与去年持平。

问：各工厂的产能状况如何，是否具有较高的产能弹性？

答：目前大连工厂和福建工厂产能合计约 6.5 万吨，其中大连工厂每年大概是 5 万吨的产能，基本以生产特高压为主；福建工厂以生产中小吨位的非特高压产品为主，其产线调配具有一定的机动性，具备生产部分特高压产品能力。江西工厂的标准设计产能两期共计 8 万吨，一期是 6 万吨左右，一期的 6 条生产线中有一条为特高压生产线，其余 5 条可根据生产订单进行动态调整，目前主要生产非特高压产品。因此，在产能弹性方面，福建和大连弹性较低，江西可能会有较高的产能弹性。

问：新产品混合绝缘子的情况？两网认可度

答：目前该新产品仍处于新产品型式试验阶段，预计下半年进行产品鉴定，之后还需要产品推广，这都需要时间，因此批量生产可能还需要一两年及以上的时间。该产品主要针对的

	市场是南方电网，目前已在南方电网做了相关的测试和实验，我们希望能够取代原来南方所使用的大量复合绝缘子，以进一步扩大公司在南方电网的市场份额。
附件清单(如有)	无
日期	2023年6月13日