

证券代码：002606

证券简称：大连电瓷

编号：2022-003

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 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	海南上善如是私募基金管理合伙企业(普通合伙)：投研人员肖肖 玄元私募基金投资管理（广东）有限公司：投研人员刘彤
时间	2022年11月10日上午9:30至10:00 2022年11月10日上午10:30至11:00
地点	杭州拱墅区远洋国际中心B1605会议室（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） 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、李军董事、副总经理、财务总监、董事会秘书简要介绍公司的基本情况，包括以下内容： 1、公司的发展历程； 2、公司获得的荣誉奖项； 3、公司架构及主营业务； 4、公司的行业地位和市场现状； 二、互动交流 问：请问国内瓷绝缘子市场空间有多大？ 答：“十四五”期间，国家电网计划投入3,500亿美元（约合2.23万亿元）打造坚强智能电网，南方电网规划投资约6,700亿元，以加快数字电网和现代化电网建设进程，两网投资规模巨大，用于加快数字电网建设和推进电网转型升级。从

“十二五”、“十三五”、特别是“十四五”的规划可以看到，国家重点加大了包括在电力、5G、新能源、轨道交通、特高压等新基建领域的投入，其中全力推进“碳达峰、碳中和”的能源优化战略，依托上述布局，从整体来看，作为绝缘子的骨干瓷绝缘子国内市场空间较大。

问：特高压绝缘子行业的竞争格局？公司在国网招标的份额变化和竞争对手情况？

答：根据国家“十四五”发展规划，特高压市场建设将再掀高潮，由于特高压产品技术质量水平要求很高，因此存在较强的技术壁垒，市场竞争相对平稳。在特高压输电工程建设领域使用的大吨位高附加值（如 300kN 以上强度等级）的产品仍以我公司、苏州电瓷和山东高亚为主；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，中标金额和数量领先于其他竞争对手。

问：国网在评标的时候，一般考虑什么因素？

答：国家电网在收到竞标单位的标书后，将由行业专家从企业情况、投标标的物的情况、报价情况、企业的信誉情况（包括售后服务方面，以前执行合同的情况）等多方面进行综合评定，经审核公示后确定最终的中标人，并不是说谁竞标价格最低，谁就会一定中标。企业的技术实力和质量控制能力是国网公司最为重视的，而这种能力又主要表现在历史项目的供货量和履约服务水平上，所以就本行业厂家看，业绩能力最为重要。

问：江西工厂项目的产能规划有多少？

答：江西工厂一二两期合计规划 8 条生产线，其中一期建设 6 条生产线，含 1 条独立全自动特高压生产线，未来两期建设完成后 8 条生产线全部投产，设计产能约为 8 万吨，产能会逐步投放。预计在明年一季度末或二季度初，第一条生产线可正式投产。

问：江西工厂建成投产后，成本上有多少下降空间？

答：从长远来看，受益于江西芦溪产业链的完整和规模效应的达成，以及江西工厂的智能化和自动化设计与布局，不论是人力成本方面还是部分原材料如矿产资源的供应等方面，都具有明显的价格优势，综合以上因素，对整体成本改善有一定空间。

问：公司在报告中多次提到自动化生产，可以看出公司在这方面还是比较重视的，那么自动化生产后对效率成本有什么影响？

答：智能化和自动化改造一直是公司非常重视的战略部署项目之一，公司通过部分硬件升级，比如引进多台套自动修坯机、全自动除铁机等智能化改造，通过一系列的举措，在一定程度上实现机器人对部分人工的替代。这样以来不仅生产效率大大提高，人员也进一步得到精简，但是单纯生产效率的提升其实并不是工厂自动化提升的初衷，人员干预减少的过程，其实也是标准化和一致性提升的过程，更有利于产品质量保障，并能进一步降低废品率。基本上整个自动化影响还是集中在效率提升和质量保障方面。

问：公司绝缘子掌握的技术是否可以应用到其他领域？

答：陶瓷产品种类繁多，目前我们公司的瓷绝缘子材料归属于电工陶瓷，不同于普通的民用陶瓷，其电气及机械性能方面有很高的要求。之前公司也做过一些尝试，往外延伸还是有很多可以去做的；因为特高压领域也是中国特有的技术，公司主要配合国家电网，仍将聚焦于瓷绝缘子的研发与生产，不断提升产品技术实力，以满足未来电力发展的需要。

问：请问公司的管理架构和决策流程是什么样的，可否简单介绍公司的中长期战略规划？

答：目前公司管理的架构和决策流程符合《公司法》以及公司《内控制度》相关要求，实施三会一层的分级和分层管控。公司董事长应坚先生曾长期从事电力工程相关业务，对国家电力市场有深刻的了解，在科学决策的前提下，能够准确把握公

司未来发展的方向。

随着国家“双碳”战略推进、新能源市场爆发式增长、电力电网行业预计继续维持高景气，绝缘子制造领域作为新一轮能源格局建设中重要的细分产业，“十四五”甚至是“十五五”期间，电力电网基建将持续维持强劲的市场需求，立足于绝缘子主业，通过技术研发创新和设备升级改造，整合优化内部资源，通过不断“取长去短”来改善现有绝缘子经营模式，降本增效，确保市场地位稳定。同时公司对新兴产业布局，在稳步发展绝缘子业务的基础上，探索新能源、智能化微电网、零碳智造等新业务方向，对现有业务进行有力的补充与升级，进一步打开企业成长空间。

问：国外市场的情况如何，公司后续业务出口的规划？

答：公司及其前身大连电瓷厂出口历史至今已达 60 余年，其产品在国际上享有较高的知名度，出口对象接近四十个国家和地区，主要国家有：印度、韩国、印度尼西亚、缅甸、苏丹、尼日利亚、巴基斯坦、菲律宾等。目前从国际市场上看，随着“一带一路”倡议的带动下，电力基础设施投资已成为我国与广大发展中国家重要合作领域。由于新冠疫情的原因，海外业务相对有所下滑，目前公司正在努力克服海外疫情的影响，在夯实既有市场的基础上，大力开拓市场，积极推进新市场的资质认证和准入，为将来快速进入新兴市场打下基础。

问：从财报看，公司应收账款总额较高，会不会产生大量坏账？

答：公司国内销售的主要客户为国家电网公司和南方电网公司及其附属公司，由于产品主要用于高压、超高压和特高压输电线路，该业务具有建设周期长、货款结算程序多的特点，造成合同履行期和货款结算周期较长，公司应收账款分布主要是一年以内账龄的为主，依据行业通行惯例，公司应收账款余额及坏账损失比例亦符合行业水平。

问：22 年 Q3 收入/净利单季度创新高的原因？

	<p>答：公司 Q3 的单季业绩大幅增长的原因，主要是由于公司在 Q3 按照国家电网业务流程完成的部分特高压线路的验收和收入确认相对集中，因此 Q3 营业收入和净利润大幅增加；从前三季度整体来看，公司实现归属于上市公司股东的净利润同比增长 14.24%，全年相对稳定。</p> <p>问：公司 22 年只发布了 1 个中标公告，是由于特高压建设放缓的因素还是其他原因导致？</p> <p>答：截止目前，今年大额订单的公告发布较往年有所减少，但平时零星的中标依然是有的；特高压项目建设需要调研、评估、审批、设计、招标、建设等一个长线条的过程，其线路规模大，实施链条长，所以各个年度难以保持一个稳定的建设规模，该情况比较正常。公司了解到，现阶段国内规划安排的特高压线路工程仍然较多，相信后续会在有关机构的安排下，经过审慎的评估后，逐步实施的。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 11 月 11 日