

证券代码：002606

证券简称：大连电瓷

编号：2023-002

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	浙江四叶草资产 林海伦；广州富途投研科技 陈超；青岛建信安盈 吉珂珂、迟风云；杭州泽泉投资 马海华；东吴证券 叶灵巧；杭州思悦投资 吴凤平；北京明澄投资 阮继祥；深圳景元天成 范曜宇。
时间	2023年2月28日上午10:30至11:30
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	<p>活动纪要：</p> <p>一、首先公司向调研者做公司基本情况、经营模式、主要产品和市场介绍：</p> <p>1、公司基本情况</p> <p>公司始创于1915年，2011年在深交所正式上市，是国家级高新技术企业和中国最大的线路瓷绝缘子生产企业。公司先后获得“中国驰名商标”、“中国电器工业最具影响力品牌”、“国家级高新技术企业”、“辽宁省著名商标”等荣誉称号。目前拥有大连、福建两大生产基地。</p> <p>2、经营模式</p> <p>瓷绝缘子是输电线路中重要的部件，直接关系送电安全，其制造工艺复杂，对精度、性能、技术参数等各方面要求极高。</p> <p>公司对国内外电力客户需求进行研判后，主要通过自主研</p>

发，并经过内部论证和测试、型式试验、鉴定试验并取得相关资质后（若需要），经用户审核通过后参与国家电网和南方电网组织的集中招标，通过公开竞争性招标及有限制竞争性谈判等方式成为国家电网和南方电网以及下属的电力公司的供应商。

对于国际市场，公司通过地区代理和国内厂家分包两种渠道，公司参与竞标报价，获得订单后安排生产。公司在经营中严格执行“以销定产、以产定购、适量预排”原则，物控部门根据销售订单与原材料库存情况，同时参考市场价格趋势、交货周期、供需平衡等相关因素确定采购需求；生产部门根据在手订单，产品交货期、产品类别、产能使用情况、原料储备量以及历史生产情况等统筹安排组织生产，产能利用率较低的时候（备库存），公司会适量预排通用性较强产品，以保证生产均衡，作业连贯。

3、主要产品和市场

主要产品包括 70~840kN 交（直）流悬式瓷绝缘子、10~1000kV 交流复合绝缘子、±500~±1100kV 直流复合绝缘子、10kV~1000kV 电站用支柱绝缘子/高压瓷套及各种电瓷金具等。

用户主要为国内外的电网公司及其下属单位，部分产品也向主机厂或工程总包单位供货，公司出口历史至今已达 60 多年，产品在国际市场享有良好的声誉，公司国际营销网络比较健全，主要出口印度、韩国、印度尼西亚、缅甸、苏丹、尼日利亚、巴基斯坦、菲律宾等国家和地区。

三、互动交流

**问：公司新的管理层进入后，公司采取了哪些管理策略？
如何把控产品技术？**

答：新的管理层进入后，采取了一系列降本增效的管理措施，如重新梳理人员结构，使管理团队趋于年轻化、定期对管

理层中坚力量的人员进行培训学习、引进自动化装备提升产品质量与效率、制定灵活清晰的绩效考核体制、对公司 EPP 系统进行升级改造等多项举措，总体来说，这些举措最终都落实到了公司效益业绩稳步提升。

公司作为瓷绝缘子龙头企业行业地位，并不是纯粹依靠某个技术、某个配方或是某个先进设备形成的，而是依托于百年制瓷的积淀以及长期摸索出来的整体系统的运营筑造的。公司是以配方为基础，在此基础上，通过工艺、管理、质量控制等一系列的流程控制，把控每个环节，从而最终生产出来优质的瓷绝缘子产品。同时公司长期以来坚持“以人为本”核心理念，确保核心业务团队的稳定。这也是公司核心的竞争优势。

问：公司如何保持现有的市场地位？

答：特高压产品存在一定的技术壁垒，进入门槛较高，厂家竞争较为稳定，公司始终坚守质量是企业的生命线这一标准，一方面会继续加大研究投入，以创新求发展，以创新求质量。对现有悬式瓷绝缘子的结构优化、低成本配方等方向进行研究攻关，同时继续积极加强校企合作，在新材料，新设备，新工装，新工艺，新结构等方面继续谋求合作，以促进技术加速和装备能力进一步提升；另一方面公司会继续深入智能化改造战略部署，通过提高自动化率，提升生产效率，使产品质量提升，进一步降低废品率。并且在江西工厂建成后，公司将拥有大连、福建、江西三地工厂，大连工厂将主要生产特高压产品，福建工厂主要以低附加值及配网业务为主，江西工厂除了生产部分特高压产品外，主要以出口海外的产品为主，各工厂将根据市场需求动态调整产品结构，通过不同工厂的产品定位和不同地理位置等优势的优势的发挥，产生协同效应，达成规模效应，达到降本增效的目标。

问：复合绝缘子与瓷绝缘子各自特点如何？未来复合绝缘子是否会取代瓷绝缘子？

答：简单来说，瓷绝缘子具有良好的化学稳定性和热稳定性，抗老化能力强，并具有良好的电气和机械性能，组装灵活，适用的范围较广，使用寿命较长。复合绝缘子体积小，质量轻，便于维护和安装。机械强度高不易破碎，抗震性能优异，耐污性能好，生产周期快，质量稳定性高，使用寿命较短。在实际的线路安装中，会根据地理条件、气候环境、线路要求等因素选择不同材质的绝缘子，两种产品不能完全替代，复合绝缘子于上世纪末开始在国内批量应用，发展起步相对晚，目前虽技术发展也基本成熟，但其重要线路的用量不及瓷绝缘子，所以从当前国内特高压输变电线路中的绝缘子的总量来看，瓷绝缘子占优。公司可以同时生产这两种绝缘子，目前看公司复合绝缘子市场地位和销售收入明显低于悬瓷产品。

问：公司后续是否有资本市场的一些计划？

答：新一届管理层进入后，公司完成部分资本市场项目，如定增、股权激励等。后续我们也会根据公司的实际经营情况、资金状况、市场方向等综合考虑，公司会利用好资本市场平台，为生产经营助力。

问：从招投标到供货的节奏大概是怎样的？

答：输变电线路的建设周期较长，不同年份之间的招投标体量可能出现一定的差异，具体要看线路整体核准和建设审批的进度。但公司的生产和供货是持续的，一般情况下根据线路的长短、中标时间及线路建设进度等因素，会出现招投标到供货跨年的情况，但整体会是一个有序的推进过程。

问：公司经营情况为什么每个季度差异这么明显？

答：公司季度之间的差异性主要在于公司销售模式等因素的影响，公司销售实现的方式为以控制权转移作为收入确认时点的判断，同时国内销售在交付货物验收并经客户确认合格后方可确认收入。根据以往惯例，根据订单生产计划及国网建设的要求陆续发货，国网会根据整体线路建设要求安排和实际进度进行验收，验收时间具有较强的不确定性，造成公司的季度

	<p>销售出现较大差异，因此体现在业绩上就是季度和季度之间的收入水平也有一定的波动性，由于一个订单不是一次性交付完成，一般为分批交货，分批验收，分批实现销售确认收入。同时由于成本费用不能完全正相关的在相应的期间内分摊，导致各季度利润存在一定差异，但从全年整体情况来看，公司业绩水平整体平稳向好。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年3月1日