

证券代码：001208

证券简称：华菱线缆

湖南华菱线缆股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	广发证券、山西证券、华安证券、国元证券、国金证券、英大证券、开源证券、阳光资产、国联基金、景顺长城基金、广东正圆私募基金、财通证券、博成基金、上海明河投资、发展研究中心、太平科技保险、上海合道资产、银河基金、红塔证券、吉富创业投资、北京君成私募基金、青骊投资、深圳港丽投资、创金合信基金
时间	2026年4月29日 10:00-11:00
地点	进门财经
上市公司接待人员姓名	副总经理、财务总监兼董事会秘书 李牡丹 投资者关系管理 曹雅颂
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司2026年一季度收入增长的驱动因素是什么？</p> <p>答：2026年一季度，公司收入增长主要来自三个核心领域：第一，电力新能源领域，该板块收入较上年同期实现超过两倍的增长，主要得益于两方面因素：一是公司在国家电网的中标省份由2个扩展至16个；二是与明阳智能等风电企业的合作持续深化，配套份额稳步提升；第二，能源矿山领域中的有色金属矿开采板块，该板块较去年同期实现50%以上的增长，主要受益于有色金属矿开采行业景气度维持高位，公司与紫金矿业、江西铜业、中国有色、中国黄金等核心客户的合作不断推进；第三，工控及机器人领域，该板块实现40%的同比增长，其中港机装备配套线缆增速尤为显著，同时海洋装备配套电缆的国产替代需求旺盛，叠加各装备领域自动化、无人化进程加速带动工业机器人线缆用量上</p>

升，共同推动了该板块的业绩增长。

2、公司一季度利润同比降幅较大、净利率同比下滑的原因是什么？毛利率同比下滑的情况是否会在二季度或者全年得到明显改善？

答：一季度利润同比下滑，但毛利率环比去年四季度有所提升。主要原因如下：一是铜价波动较大，投标与中标存在时间差，锁铜成本与投标时点价格偏离，公司已研究通过使用多元化工具进一步对冲铜价波动风险；二是新项目人员储备，为筹备年内神木基地及募投项目投产，提前招聘并培训人员，相关效益将在项目投产后显现；三是为拓展海外市场，国际认证及产品认证等费用同比增幅较大，目前公司已获得直接出口订单，海外业务增速较好。四是并购重组费用，一季度集中支付了收购三竹科技的中介费用，对利润形成阶段性影响。

3、公司如何提升火箭、卫星的配套价值量？将通过哪些新产品实现该增量？目前相关业务的进度如何？

答：一是扁平柔性展收电缆：目前为独家研发供应，该产品可实现大功率电流传输、抗原子氧侵蚀；二是可重复回收点火线缆：目前处于研发测试验证阶段，开发目标为满足多次可重复使用要求；三是适配第二代卫星的刚线缆组件：公司正与航天领域某商业卫星公司联动，开展源头模块化设计，后续将推进技改，实现流水化生产，替代现有低效的“手搓式”生产模式，从而提升单星配套价值量及批量供应能力。

4、公司在低轨卫星一代及二代卫星领域的送样、批产产品类型以及对应的份额情况如何？低轨二代卫星的价值量未来会有怎样的变化趋势？

答：低轨卫星的产品主要分为两类：一是卫星内产品，主要为航空航天导线及数据线；二是卫星外产品，扁平柔性展收缆。公司在航天领域客户黏性较强，市占率较高。

低轨二代卫星的价值量变化主要分为两种情形：采用传统方案时，单颗星所用导线价值量会有所下降，但基数大、规模优势会快速显现；采用新一代模块化方案时，公司可提供一体化配套产品，整体价值量将有望提升。

5、公司目前在商业航天领域的合作客户有哪些？

答：商业卫星领域的合作客户包括中国航天商业卫星公司及相关间接配套单位；商业火箭领域的合作客户包括蓝箭航天、中国火箭及相关间接配套单位。

6、公司与商业卫星公司的合作目前处于什么阶段？

答：公司已承接部分商星电缆网任务，新一代能信传输系统产品正处于开发阶段。

7、公司在火箭领域的配套产品主要包括哪些？

答：火箭领域的配套线缆主要分为三类：一是地面或海上发射井、发射船使用的配套电缆；二是耐高温等级较高的高温点火电缆；三是火箭内部使用的高温导线。

8、公司在商业航天领域的主要国内竞争对手有哪些？相较于其他布局该领域的线缆企业，公司自身的优势体现在哪些方面？

答：航天领域准入门槛较高，其融合装备各领域要求更为严格，该领域具备较强的客户粘性，产品需参与客户整体设计方案并完成定型，新进入者短期难以切入。

公司自身优势如下：一是技术支撑能力强，有多场景的系统解决方案，具备“一揽子”研制设计能力，相关体系建设需较长周期；二是市场客户粘性强，深耕航天领域底多年，通过深度技术对接和系统方案提供，公司已在航天各院所打下了坚实基础，积累了良好的行业口碑，绝大部分商业航天市场能实现资源辐射。

9、公司上市后毛利率较上市初期有所下滑的原因是什么？未来随着商业航天、机器人、出海等领域布局推进，毛利率是否有望企稳回升？

答：毛利率下滑主要受以下因素影响：一是铜价上涨拉低行业整体毛利率；二是中低端电缆市场竞争加剧，毛利有所下滑。

未来毛利率企稳回升主要从以下几个方面发力：一是具备技术独占优势的航空航天类产品及国产替代类产品，国产替代进口产品市场毛利率较高，目前公司有多款产品逐步实现批量化应用，部分产品正在进行试制和验证，公司将进一步加强市场推广，提高占比；二是通过并购优化毛利结构，公司已并购的三竹

	<p>科技专注于工控机器人细分领域，毛利率高于公司现有水平。在外部拓展方面，并购也是公司重点战略支撑路径之一；三是通过技改推进产线自动化、智能化水平提升，实现降本增效。</p> <p>10、公司收购三竹科技后，2026年机器人相关业务的景气度预期如何？</p> <p>答：从公司本部工程装备、海洋装备，港机装备及机器人线缆业务增长以及并购的三竹科技的一季度经营业绩来看，装备领域线缆业务同比增长40%；三竹科技2026年一季度业绩同比增幅较大，目前该领域市场处于快速发展阶段。</p> <p>11、公司远期的并购思路是什么，未来重点并购方向有哪些？</p> <p>答：并购重组是公司持续发展战略，上游方向聚焦于特殊导体及高分子材料企业，能塑造公司产品独特优势；下游聚焦于连接器、组件、柔板（FPC）等企业，可推动公司产品转型升级；横向关注具有差异化产品、技术领先、具备特许资质的同行线缆企业，快速提升公司在高附加值领域的规模和市占率，助推公司高端线缆集成及智能复合传输一流领军企业建设。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026年4月29日