

证券代码：001208
缆

证券简称：华菱线

湖南华菱线缆股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-001

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 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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	北京点石汇鑫投资管理有限公司（李世杰）；南京睿澜私募基金管理有限公司（罗贵文）；蜂巢基金管理有限公司（张浩森）；中国长城资产管理股份有限公司（燕志广）；江西铂润投资管理有限公司（史现省）；上海锦上私募基金管理有限公司（王钱维）；华安证券股份有限公司（李元晨）；国泰君安证券股份有限公司（岂超）；深圳良品私域科技服务有限公司（熊辉）；青岛金光紫金股权投资基金企业（有限合伙）（李润泽）；华泰证券股份有限公司（孟阳）；长江证券股份有限公司（王旺）
时间	2023年05月17日 10:00-11:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
接待人员姓名	副总经理、财务总监兼董事会秘书 李牡丹 证券事务代表 杨骁侃
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司介绍：</p> <p>华菱线缆成立于2003年7月，是由湘钢等5家单位共同发起成立的国有股份制企业，位于主席故里湖南省湘潭市。公司前身是原国家布局的四大电缆基地之一湘潭电缆厂，距今已有72年的历史。</p> <p>华菱线缆成立至今一直专注于电线电缆的研发、生产及销售，是湖南省生产单体规模最大的综合性线缆生产企业，拥有国家企业技术中心，是湖南省企业标准“领跑者”、工信部“专精特新”小巨人，获得了湖南省工业质量标杆等荣誉。</p> <p>2022年，公司参与了多个国家级与省级项目；今年3月，华菱线缆更是入选了国务院国资委《创建世界一流示范企业和专精特新示</p>

范企业名单》。

2021年6月24日，华菱线缆通过国企混改上市，成功登陆深市主板。华菱线缆的股东背景强大，大股东有湖南钢铁集团、湘钢集团。登陆资本市场后，公司充分发挥上市公司的优势，实行扁平化管理、市场化薪酬体系，结合自身特点，发挥“国有体制背景、现代企业治理、民营企业机制”带来的活力。我们的团队是一支非常务实、有创业激情的团队，陪伴着公司一路走到现在，“责任、奋斗、创新”的企业文化始终根植公司各个方面。

公司经营情况：

2022年，公司实现营业收入30.15亿元，同比增长18.56%，归母净利润为1.10亿元，同时，公司总资产和研发费用也在快速增加。

值得注意的是，2022年，公司的收入增长率、收入利润率、两金占流动资产比重、管理费用率和人均创收与31家同行业上市公司相比均排名靠前，也说明了，公司在行业中是具备较强竞争力的。

2023年一季度，公司实现营业收入8.18亿元，同比增长16.07%，归母净利润为0.19亿元；在市场需求偏弱的环境下，虽然出现了一定的利润下滑，但是公司能保持营收的持续增长也从侧面说明了公司在市场上的认可程度。

1、国内领先的特种专用电缆生产企业之一

在轨交石化领域积累了中国中铁、中国铁建、中国电建、中铁城建、中国水利水电、中海油等重点客户；冶金建筑领域积累了中冶集团、中建集团、中色国际等重点客户；工程装备领域积累了太原重工、徐工集团、三一重能、振华港机等重点客户。

稳定、高端的客户群，充分证明了公司专业服务能力和市场认可度不断提升。公司位列“中国线缆行业100强”的前50强，被评为“中国特种电缆十大品牌”，行业排名逐年上升。

2、技术研发创新驱动，构筑企业核心竞争力

公司以产学研、客户合作为抓手，促产研融合。公司是湖南省轨道交通协会理事和副会长，成功落户湖南省专家工作站，2022年公司“湖南省特种线缆工程技术研究中心”获评“优秀”；公司与中南大学、西南交大、湘潭大学、中科院上海应用物理研究所、上海交大深圳研究院建立战略合作关系，开展辐照技术、石墨烯、铜导体研究。

2022年全年，公司攻关立项59个，结题26项，完成产品研发及重大改进项目21个，申报国家和省、市科技项目35个，授权专利87项，其中发明专利9项。

近三年，公司研发投入与研发人员数量也在持续增长，也是公司聚焦创新驱动、重视研发的体现。

3、营销渠道稳步开拓，专业服务能力凸显

营销转型是公司近几年大力推进的工作，目前也取得了一些进展。在营销转型上，公司一是围绕特、专、普进行分类定位及营销策略和细分市场资源调度，重点提升航天航空及融合装备产品、特种橡胶套电缆产品以及特种控制电缆产品竞争力；二是加强品牌宣传，积极参加细分市场行业展会；三是推进公司在全国营销网络的布局，以深耕区域市场服务细分领域的拓展能力，前移战线服务市场。

后续，公司在细分市场的转型升级将给公司未来高质量发展打开新的空间

4、募投项目持续推进

公司募集的资金均用于主营业务，近两年营业收入的持续增长也来源于募投项目投入所新增释放的产能，客观来说，近两年受设备交付周期拉长以及竣工结算等原因，募投项目建设有所延期，目前各项目正有序推进中，后续公司将进一步抓好募投项目的投资进度和达产达效工作。

2023年是公司全面贯彻落实“创建世界一流‘专精特新’示范企业”的开局之年，站在新的发展平台，我们将全面对标对表“创建世界一流”，实施“四个聚焦”三年行动计划，一是聚焦自主可控、科技创新，二是聚焦细分市场、产业引领，三是聚焦管理提升、激发活力，四是聚焦战略定位、资源整合。以“四个聚焦”行动计划，在航空航天及融合装备、特种橡胶套、特种控制电缆三大细分市场形成领军能力，全力开创公司高质量发展新局面。

投资者问答环节：

1、国资委是否将公司的市值或者ROE指标考核纳入管理层的kpi呢？

答：2022年，管理层的KPI主要是与公司经营业绩挂钩，市值管

理未纳入kpi。

2、公司未来是否将布局海上风电电缆以及布局的难点？

答：公司在风电领域一直以来都有业务，主要是分为陆上风电与海上风电，公司的重点业务是陆上风电。

3、公司下游领域增速比较快的方面，能否拆分一下？

答：公司的增速集中在新能源光伏领域和电力电缆领域。

4、如何看待电缆的核心原材料铜的价格走势，那么在实践中对于铜等核心原材料的价格波动如何对冲？

答：公司的营销模式主要是以销定产，适当储备。对于原材料铜，公司一是对远期固定价格的合同，开展期货套期保值或直接通过上游铜企进行点价锁定，二是与客户约定对合同采取铜价浮动结算、随行就市模式，最大限度地降低了主要原材料波动风险，确保了公司正常的生产经营利润。

5、公司对华南区域的的市场布局是怎样的？会不会采取经销商的模式？

答：公司将持续推广经销商模式。

6、公司未来对海缆业务如何展望？

答：海缆业务将受益于海上风电的发展，在未来一定时间内会保持良好的增速，海底电缆的生产需要靠江靠海，就生产地域而言，公司目前不具备生产条件。公司目前推进的重点品种之一是海洋脐带电缆。

7、公司与陕西建工新能源有限公司签订了合作协议，那么未来会对公司带来怎样的有利影响呢？

答：进一步加深了公司与陕建新能源的合作关系，公司将借助新能源市场的发展势头，布局北方区域市场。

8、我国的国产替代进口的空间还是挺大的，公司有没有考虑在这一块扩大产能？

答：这是公司重点品种研发方向，公司制定了创建世界一流专业领军示范企业的三年行动方案，目前正在对标对表开展相关技术研发。公司自主研发生产的高性能采煤机电缆，rov机器人用柔性脐带缆、航空航天用轻型导线、宇航员用电缆、矿山装备用拖曳电缆等均实现了进口替代。

9、公司在特种电缆方面是否存在小批量多批次的情况，那么

	<p>在哪些方面的用量比较大，未来的毛利率预期如何？</p> <p>答：公司特种电缆存在小批量多批次的情况。2022年，公司的特种电缆收入占营业总收入的比重大概是50%左右。</p> <p>10、公司的电缆是否服务于新能源汽车？现在的市场占有率如何？</p> <p>答：在新能源汽车方面，公司主要是生产研发军用的线束底盘。</p> <p>11、公司的主营业务是电线电缆，业务比较单一，公司未来是否会扩充其他领域，以此提高盈利能力？</p> <p>答：公司作为国有企业，将聚焦主业主责，围绕主营业务的产业链进行拓展，不断提高盈利能力，回报广大投资者。</p> <p>12、请问公司的回款周期如何？</p> <p>答：公司的平均回款账期大概是三到六个月。</p> <p>13、公司的产品在风电或光伏等绿色电力领域，是否有具体的项目在投产？那么未来是否会继续深耕绿色电力领域呢？</p> <p>答：公司未来将继续深耕绿色电力领域。</p> <p>14、公司2023年一季度报告披露的归属净利润同比下降了36.38%，但是营业收入却同比增长了16.07%，主要的原因在哪里？</p> <p>答：主要的原因一是市场需求偏弱，倒逼价格，竞争激烈；二是公司为加快货款回笼，对于现金提货及账期较短的订单给予了倾斜政策。</p> <p>15、公司在数智化基础设施建设方面的情况如何？</p> <p>答：公司将加快数智化建设，致力于打造数智化建设行业标杆企业。</p>
附件清单	无
日期	2023年5月17日