

证券代码： 301137

证券简称：哈焊华通

哈焊所华通(常州)焊业股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-004

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	Athena Capital(东腾投资) 王安亚
时间	2023年12月12日(周二) 下午 17:30-18:30
地点	公司六楼会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 杨丽珊 副总经理 陈波
投资者关系活动主要内容介绍	<p>董事会秘书在会议开始阶段介绍了公司基本情况、主营业务、技术创新等内容。与调研人员进行了互动交流，交流的问答内容如下：</p> <p>问题一：疫情后行业发展情况如何？公司存货情况如何？</p> <p>答：国内熔焊材料行业目前处于充分竞争情形，普通焊材市场出现供大于求情形，加剧本行业的市场竞争；特种焊材市场需求较大，部分已替代进口的产品有一定的竞争优势。公司采取以销定产，特种焊材根据销售订单生产，保证订单情况下严格控制库存成本，压降存货。</p> <p>问题二：请公司从价格角度讲一下对公司业绩的影响？</p> <p>答：公司产品销售价格受原材料的价格波动影响较大，目前铁矿石价格小幅增长，有色金属（如镍、钼等）价格略有下降，未来公司普通焊材价格不会有太大波动，对公司影响较小，主要是特种焊材价格波动会对公司业绩产生一定的影响。</p> <p>问题三：公司目前的定价模式是怎样的？</p> <p>答：公司主要产品在销售时采用成本加成的定价模式，根据原材料市场价格、加工成本等以及一定的利润水平确定产品价格。公司与客户的定</p>

	<p>价通常采用“一单一议”的模式，公司在具体订单报价时，以客户订单产品对应的原材料最新市场价格为基础，考虑产品功能特性、产品生产工艺、市场供求关系等因素确定产品报价。</p> <p>问题四：请问公司客户构成的情况？</p> <p>答：公司主要采用以直销和经销相结合的销售模式，上半年销售额直销占比 41%左右，通过多年的客户积累，公司已与诸多产业领域的龙头企业形成良好合作关系，在集装箱制造、石油化工、军工核电、工程机械等行业得到应用，已合作的各行业龙头企业有中集集团、新华昌集团、中国中车、中石化、中海油、中国兵器工业集团、中国能建、徐工集团、三一重工、中国一重、宇通客车、金龙汽车等。海外市场主要经销商客户为主。</p> <p>问题五：公司在海外市场的机会如何？目前俄罗斯市场销售是否有增长？</p> <p>答：多年来公司产品在海外市场得到了认可和好评，具有良好的口碑和知名度，前三季度外销有一定的增幅。随着我国与其他国家双边关系日益加强，公司将抓住机会进一步稳定现有市场的销售，加快开拓新的市场，深挖潜在客户，持续完善全球化产业布局，降低市场竞争风险。前三季度俄罗斯销售量较去年同期有较大的增幅，目前与俄罗斯采用人民币结算，规避了汇率波动风险。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 12 月 13 日