证券代码：603577 证券简称：汇金通

**青岛汇金通电力设备股份有限公司**

**2023年9月投资者关系活动记录表**

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | ☑特定对象调研 □分析师会议 □媒体采访  □业绩说明会 □新闻发布会 □路演活动  □现场参观 □其他 |
| **参与单位**  **名称** | 申万电力、国联电新、财通证券、博时基金、朱雀基金、华夏基金、富国基金、南方基金 |
| **时间** | 2023年9月 |
| **参会方式** | 现场会议、电话会议 |
| **上市公司**  **接待人员** | 董事会秘书朱芳莹 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、公司基本情况介绍**  公司成立于2004年，主要业务包括输电线路铁塔、紧固件、通讯塔、光伏支架等设备的研发、生产和销售，以及电力项目总承包、检验检测服务等业务，产品应用领域广泛，如电力、通讯、新能源、轨道交通等产业领域。公司是国内能够生产最高电压等级1000kV 输电线路铁塔的企业之一，并参与多项行业标准及国家标准的制定。公司深耕输电线路铁塔制造领域，经过多年的发展和战略实施，通过内生式增长与外延式发展相结合的战略举措，完成全国化战略布局，年产能将达60万吨，公司综合实力位居同行业前列。  公司先后被认定为国家级企业技术中心、国家级高新技术企业、青岛市特高压输变电铁塔工程研究中心、青岛市数字化智能生产专家工作站等，荣获全员创新企业、中国电力电气行业铁塔十大品牌、山东优质品牌产品、山东省制造业高端品牌培育企业、上合新区技术改造领军企业、国家知识产权优势企业、2023年度自主品牌十大领军企业等多项荣誉称号。  **二、互动交流**  **Q1、公司上半年增收不增利的原因是什么？利润环比情况如何？**  **A：**公司上半年产品销售数量较上期有所提升，但销售价格较上期有所下降，导致上半年营业收入较上期略有增长；上半年公司主要原材料价格较上年同期有所下降，但上半年所消耗的原材料价格下降幅度小于产品销售价格下降幅度，导致公司上半年主营业务毛利较上年同期有所下降。公司二季度主营产品毛利率呈环比上升趋势。谢谢！  **Q2、公司在国网、南网市占率不断提高，有没有考虑开发新的业务，比如新能源储能？**  **A：**公司主要业务包括输电线路铁塔、紧固件、通讯塔、光伏支架等设备的研发、生产和销售，以及电力项目总承包、检验检测服务等业务。公司聚焦主业、深耕细作，暂无开展储能业务的计划。  **Q3、近年来公司在加强竞争优势方面获得了什么样的成效？**  **A：**公司核心竞争优势主要体现在：区域布局与规模优势、控股股东资源优势、产品质量和品牌优势、信息化管理优势、营销网络优势、技术研发优势、生产装备优势、管理经验优势。其中，合理的区域布局和规模优势是提升公司核心竞争力的重要保证：经过多年的发展和战略实施，公司全国化战略布局逐步落地，形成了青岛、重庆、泰州、南宁“四大基地”，2023年产能规模将达到60万吨，2025年规划产能达到80万吨。依托公司“四大基地”布局，形成了产能布局合理、产品交付能力强等区域竞争优势，有利于公司快速响应客户需求，更好的为客户服务、增强客户粘性，有利于更好的辐射华北、华东、华南及中西部市场；在发挥区域竞争优势的同时，规模优势亦将有利于提升公司在产业链的议价能力，降低物流及管控成本，保证公司持续盈利能力。  **Q4、公司主要业务产品是什么，分别占据多大比重？毛利率情况如何？**  **A：**2022年度公司主要产品、收入占比及毛利率情况如下：角钢塔营业收入226,365.98万元，占比68.80%,毛利率为5.13%；钢管塔营业收入68,727.13万元，占比20.89%，毛利率为11.48%；钢结构及接触网支架营业收入33,690.54万元，占比10.24%，毛利率为11.56%。  **Q5、今年接连中标，钢材价格也比去年下跌不少，今年年底毛利率是否可以回升，扭转增收不增利的局面？**  **回复：**公司产品毛利率受上游原材料供应情况、下游市场竞争情况及公司成本管控水平等因素综合影响，其中上游原材料价格波动会对公司经营产生较大影响，公司主要原材料钢材价格下行，在一定程度上利好产品毛利率；公司中标的国家电网、南方电网工程项目因受具体交货时间和项目施工进度影响，对公司当期业绩影响存在不确定性。  **Q6、关注到公司最近频中大标，今年电网招标量是否明显提升？**  **A：**根据公开招标资料不完全统计，2023年上半年国家电网、南方电网共招标约335.64万吨；2022年国家电网、南方电网共招标约312.42万吨。  **Q7、电网招标量明显增量，行业是否会涌进新进者？新进者的进入壁垒有哪些？**  **A：**（1）业绩壁垒：在输变电铁塔的招投标过程中，除了对投标铁塔企业的专业资质及生产设备、人员有明确要求外，投标企业还必须满足相应等级铁塔产品的供货业绩要求。以特高压为例，尚未有特高压历史业绩的企业无法进入特高压招投标市场，实力较弱的企业也会因供货业绩不达标而不能参与国家骨干电网的投标。电网招标过程对投标单位严格的业绩要求，使得本行业进入门槛较高，一般企业难以进入。  （2）资金壁垒：输变电铁塔的销售一般通过招投标方式进行，对供应商的生产设备、生产场地等有严格的要求，同时对于特高压钢管塔之类的供应商更是要求企业具有自动化角钢和钢管塔生产线、自动化焊接设备、大型数控钻床和机床、大型液压成型机等，这些设备需要企业大量的资金投入，资金实力较弱的小型企业难以承担。铁塔企业在投标成功后，需要有足够的流动资金采购原材料、安排生产，且产品交货完成后，仍有一定比例的质量保证金延期支付。因此，铁塔生产企业必须有充足的资金应对固定资产和日常经营，这对新进入本行业者形成了一定壁垒。  （3）技术壁垒：随着电网电压等级的升高，铁塔产品的结构与材质越来越多样，在生产过程中输电线路铁塔的材料选择和结构规格、不同钢材和不同部件的制造工艺对最终的输电线路铁塔产品质量有着较大影响，且铁塔生产的工艺技术难度不断迭代，使得输电线路铁塔产品在生产制造过程中存在一定的技术壁垒；企业在承接输电线路铁塔订单后，首先要对输电线路铁塔结构图进行放样处理，放样的质量直接决定输电线路铁塔的制造和安装情况；暴露于室外的输电线路铁塔还需进行防腐处理以延长使用寿命，防腐技术也成为制约产品质量的要素。同时，随着我国电网建设力度的加大，超高压、特高压输电线路铁塔产品的市场需求扩大，电压等级的提高对输电线路铁塔产品的结构设计、钢材性能、生产工艺等都提出了更高的要求。在新工艺、新材料的快速发展推动下，铁塔企业必须不断提高自身的技术水平，不断研发、制造出具有高性能、适用于高端领域的铁塔产品，才能在市场竞争中保持最大优势。因此，受限于行业的技术壁垒，低电压等级输电线路铁塔供应商难以制造符合质量要求的高电压等级输电线路铁塔。  （4）管理经验壁垒：输电线路铁塔属于非标准化产品，对生产管理经验要求较高，专业管理经验包括对国家及行业标准规范的理解、长期的技术工艺积累、生产过程的精益管理等。能否拥有深厚行业技术沉淀和经验积累的管理团队成为制约公司发展的关键因素。  **Q8、公司目前有四大生产基地，技术研发人员是否有相应储备？**  **A：**截至2022年底，公司（含子公司）员工数量3096人，研发人员数量为278人。随着公司产能的持续扩张，公司亦进行了对应的人力资源储备，人员队伍将有序增长。  **Q9、公司目前有没有股权激励计划？**  **回复：**公司暂无股权激励计划。  **Q10、电网订单通常需要多久收回货款？**  **A：**国家电网项目结算方式：合同生效后，公司向买方提交履约保函，买方于收到履约保函后的60天内支付合同金额10%的预付款；公司产品运到买方指定的交货地点并经买方开箱验收合格后，买方于60天内向公司支付合同金额75%的到货款；项目投运后买方于60天内支付合同金额10%的投运款；剩余5%的货款作为质保金，于项目投运后12个月内支付。  南方电网项目结算方式：合同生效后，公司向买方提交履约保函，买方于收到履约保函后的60天内支付合同金额10%的预付款；公司产品生产完毕进入成品库并经买方确认后，买方于60天内向公司支付合同金额20%的入卖方成品库款；公司产品到货验收合格并移交后，买方于60天内向公司支付合同金额65%的交货款；剩余5%的结清款，于项目质保期满1年后支付。  **Q11、请问公司产品运费是客户承担，还是公司承担？**  **A：**多数项目的运费由公司承担，公司采用成本加成的定价模式，投标报价会考虑运费因素。  **Q12、注意到贵司上半年有一笔拆迁补助，是否能在年底前全部收到？**  **A：**根据公司与胶州市胶西街道办事处签订《搬迁补偿协议书》约定，公司将获得搬迁补偿款73,449,757元，目前公司已收到搬迁补偿款总额的30%。公司将密切跟进本次搬迁事项进展情况，及时履行信息披露义务。  **Q13、公司前十名股东是否机构股东较多？**  **A：**2023年6月30日公司前十大股东及持股情况如下：河北津西钢铁集团股份有限公司持股27.75%、刘锋持股15.85%、天津安塞资产管理有限公司持股12.75%、刘艳华持股3.72%、路遥持股2.12%、郑竟国持股1.45%、姚杨持股0.78%、刘荣珍持股0.59%、林源晟持股0.55%、朱奔持股0.54%。 |
| **附件清单**  **（如有）** | 无 |