

证券代码：002130

证券简称：沃尔核材

## 深圳市沃尔核材股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2022-007

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
参与单位名称及人员姓名	东方财富 邓迪飞，太平养老保险 赵琦，国泰君安证券 周奥铮，中欧基金 王蒙达，工银瑞信基金 姜芸
时间	2022年9月7日 9:30-10:30、16:00-17:00
地点	电话调研
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 邱微，证券事务代表 李文雅
投资者关系活动主要内容介绍	<p>董事会秘书就公司的基本情况作了简要的介绍，并就投资者关注的问题作出相应解答，主要问题及回复情况如下：</p> <p>1、请问公司电子系列产品主要有哪些？产品用途是什么？主要客户和竞争对手是哪些？目前市占率如何？</p> <p>答：公司电子系列产品主要包括热缩管、双壁管、标识管、母排管等热缩类产品，可广泛应用于电子、电器、通讯、汽车、轨道交通等众多领域。</p> <p>公司电子系列产品在国内中低端市场具有较高的市场份额，客户群体覆盖范围较为广泛，存在下游客户较为分散的特点；在高端领域相较于美日企业起步晚，品牌知名度尚有一定差距。公司在高端领域替换国外企业产品方面的工作一直在进行中，目前公司相关产品已取得一定突破。</p>

**2、请简要介绍公司电力系列产品的基本情况。目前市占率情况如何？**

答：电力系列产品包括冷缩、热缩及可分离式电缆附件、环氧绝缘制品、绝缘防护制品等。公司电力产品具有施工科学方便、绝缘强度高、性能可靠等优点，广泛应用于发电、配电、成套设备、轨道交通、石油化工、航天航空等领域。产品需求主要通过招投标等方式进行，主要客户有国家电网、南方电网、地方电力局等。

电力行业对企业资质及产品品质、技术要求较高，产品需求主要通过招投标等方式进行，目前国内市场处于相对集中稳定状态，公司占据一定的市场份额。

**3、请简要介绍公司电线产品的应用领域以及未来的发展规划。**

答：电线产品主要包括高速通信线、汽车工业线、工业机器人线等系列产品。公司电线类产品专注于高速通信设备、乘用车和新能源汽车、工业及医疗等核心市场。随着智能网络设施、新能源汽车等相关行业的国产化替代进程及市场应用需求不断提速, 将为国内高性能、高品质电线产品提供更多机会。未来，公司将进一步聚焦核心产品线，在产品性能与品质上不断提升，扩大市场份额，成为细分领域的优势企业。

**4、请简要介绍公司新能源汽车业务的情况，可预计未来市场空间有多大？有什么具体的发展规划？**

答：公司新能源汽车方面业务主要有电动汽车充电枪、车内高压线束、高压连接器等产品的研发、制造和销售。目前公司直流充电枪产品在国内市场上认可度和占有率较高，具备技术先进、品质稳定、供应充足等优势。公司经过多年产品技术、市场开发的积累与发展，新能源汽车产品的销售与盈利方面已进入良性轨道，未来市场空间可期。

未来公司在新能源汽车业务板块将持续推进技术与成本领先、品质一致及差异化竞争策略，加大主流客户开发，深入推进产品结构调整、优化业务布局。

**5、公司对风电方面的未来发展规划是怎么样的？**

答：公司目前正在运营的风电场主要有青岛风电河头店风电场、东大寨风电场及河崖风电场。公司未来将继续秉承稳健原则开发风力发电业务，实现有序发展、效益优先。

**6、公司的主要生产原材料有哪些？目前市场上的大宗原材料正持续下降，请问对公司有什么影响？**

答： 公司产品的主要原材料为铜材及石油附属产品 EVA 等。大宗原材料价格下降对于公司有正面影响，有利于公司降低产品成本。

**7、请问公司有哪些生产基地？未来是否考虑新建生产基地？ 产能如何分配？**

答：公司根据销售区域特点在沿海地区设立了数个生产基地，其中，电子、电力产品主要在深圳坪山沃尔工业园、江苏常州沃尔工业园、上海科特工业园、上海长园工业园及东莞长园工业园进行生产；电线产品主要集中在惠州乐庭工业园以及江苏常州沃尔工业园生产；新能源汽车业务产品主要在深圳坪山沃尔工业园进行生产；风力发电业务主要在山东青岛进行开发建设。

截至目前，公司惠州市水口民营工业园项目整体厂房已经建设完毕，并计划在武汉市蔡甸区投资建设沃尔核材华中区域新材料产业园项目。公司未来将会根据市场需求合理匹配产能，以应对不同客户的需求。

**8、公司应收账款占比一直较高的原因是什么？**

答：随着公司业务规模的日渐扩大，客户群体规模也越来越大，近年来公司各业务板块均加强大客户的开发力度，

	<p>由于直销大客户应收账款期普遍较长，加上公司风电业务应收电价补贴逐年增加，综合因素导致公司应收账款占比有所提高。</p> <p><b>9、公司未来是否考虑实施股权激励计划？</b></p> <p>答：股权激励计划实施将视公司未来经营情况等综合因素考虑而定，公司前期已实施完成两期股权激励，目前暂时没有股权激励安排，未来如实施股权激励计划等事项，公司将会按照相关规定及时履行信息披露义务。</p> <p><b>10、请问公司未来的发展规划是什么？</b></p> <p>答：公司将持续聚焦新材料、新能源领域主业，致力于新材料、新能源领域纵深发展，聚焦于符合国家发展重点行业，增强公司科技创新和产业整合能力。新材料业务方面，公司秉承创新理念，致力于新材料的研发和新工艺的改进，建立技术优势，提升生产效率，开拓应用领域，保持公司在市场的竞争优势。新能源业务方面，在新能源汽车业务板块将持续推进技术与成本领先、品质一致及差异化竞争策略，持续优化业务布局。</p>
<b>附件清单(如有)</b>	无
<b>日期</b>	2022年9月7日