

接待投资者调研的记录

会议时间：2022年12月14日

地点：公司七楼会议室

参会人：申万宏源李军辉，涵松基金吕园，赛硕基金杨辉，卓成投资周城东，聚友资产路燕晓，磊萌资产李青华、何成友，华鑫证券黎江涛、潘子扬

接待人：董事会秘书、财务总监吉杏丹，董事、副总经理夏斓，证券事务主管郑云梦

一、会议开始

本次投资者调研由公司董事会秘书、财务总监吉杏丹女士主持，首先向到公司现场参加调研活动的投资者表示欢迎，同时强调了关于遵守承诺函的约定和上市公司信息披露的有关规定。

二、沟通交流

现场调研会议采取问答的形式，公司董事会秘书、财务总监吉杏丹女士及公司董事、副总经理夏斓先生就投资者关注的问题给予现场解答，帮助投资者更全面地了解公司的经营情况。

问：公司披露的重大诉讼案件被告与恒大的关系？

答：深圳恒大材料设备有限公司是恒大的供应链公司。

问：公司半年报惠州子公司的营业收入占比较高，原因是？

答：公司拥有深圳和惠州生产基地，由于惠州生产基地主要设备为募投项目新采购设备，生产效率高、产品质量较好，因此公司削减了深圳生产基地的生产安排，故该公司营业收入占比提高。

问：固态电池项目的规划？

答：公司2021年8月与重庆锦添翼签订合作协议，在重庆设立研发中心，建设固态电池及其关键材料的中试线。若中试结果达到产业化条件，双方则设立合资公司。

问：中试线是否建好了？

答：固态电解质、电芯的中试线已建好；硅碳负极材料的小试线已建好，中

试线正在建设；正极材料的研发已经立项，尚未建设中试线。

问：小试线产品是否有测试？

答：有，目前由团队自己测试。

问：固态电池项目的技术路线？

答：氧化物。公司与重庆大学材料学院还有委托开发其他技术路线的基础研究。

问：固态电池研发工作目前是否已恢复？

答：已恢复。去年在场地选址、租赁、装修方面耽搁了些时间，今年受高温、疫情影响也耽误了进度。

问：公司选择固态电池项目的原因？

答：首先，这是公司董事会的规划；其次，线缆行业非常成熟，竞争激烈，市场也非常饱和，因此公司一直计划进行产业升级转型。经过调研，公司谨慎地选择了固态电池这个方向。

问：项目的研发进度有量化目标吗？

答：由于研究开发过程中存在不确定因素较多，公司无法预计具体进度。

问：电解质出了第几批样品？

答：第一批样品已经测试，指标较为理想；第二批尚未出测试结果。目前做的是内部测试，尚未有对外送样的时间安排。合作前，电解质、硅碳负极材料、电芯的实验室样品，研发团队给外部客户送样测试过。

问：除了固态电池，公司在新能源领域是否有其他布局？

答：暂时没有。

问：公司应收账款金额占营收比例较高的原因？

答：公司对大客户的销售基本存在收款期，而向上游采购基本是现款现货。这种经营方式导致公司在业务规模上升时，应收账款会增长。本年度公司加强了收款，因此四季度应收账款的情况已经有比较大的改善，包括短期借款的情况都会有改善。

问：公司披露了中标南方电网相关项目的公告，后续公司在电网领域的销售

占比是否会提高？

答：公司对南方电网的销售一直比较稳定，在公司营收中占比不高，公司的销售主要还是集中民用市场。公司披露的中标金额是预估数，具体金额还要以客户签合同为准。

问：公司在民用市场的销售占比超过 80%，是否考虑进入军用市场？

答：获得军工资质存在一定的难度，加之公司的优势一直在民用市场，且民用市场的需求是最大的，后续公司还是会把主要的精力重点放在民用市场。

问：硅碳负极材料的进度？电芯的进度？

答：负极材料小试样品出来了，目前正在测试相关产品指标。电芯还未出样品，电芯会沿着半固态、准固态、全固态的技术路线推进。

问：公司三季报的研发费用不高，后续公司是否有加大研发的计划？

答：电线电缆行业产品成熟，产品标准多年未变，如果公司现有产品结构不做大的调整的话，不需要做大规模的研发投入；除非公司切入非标产品市场才会发生一些研发费用。研发费用 2022 年三季度对比以往数据，已经有较大提升，主要发生在固态电池研发项目。作为民营企业，公司希望研发能实实在在为企业带来效益。

问：重庆研发中心的团队人数？

答：目前超过 30 人。

问：公司经营性现金流净额，去年一季度开始连续 6 个季度为负，今年三季度转正，原因是？

答：之前业务扩张期的订单陆续回款，此外，受去年恒大事件影响，公司对客户的筛选也更加严格。

问：公司产品在 B 端和 C 端的销售情况？

答：线缆行业容易起量的是 B 端，通过经销商到 C 端的，反映出来也是 To B。京东、天猫等平台，只能做补充销售，比例非常小。

问：公司的毛利率较低的原因？

答：线缆的毛利都不高。在同行业中，公司的毛利率处于中上水平。

问：公司对比亚迪的销售明年会不会增加？

答：无法预测。

问：行业未来是否有利好政策？

答：国家有投新基建的规划，但目前尚未看到落实执行。

问：新能源车方面的线缆销售有多少？

答：公司的线缆是电力线缆。

问：公司产品是否有供充电桩使用？

答：没有。

问：是否有新增产能计划？

答：公司目前的产能满足销售需求，短时间内不会新增产能。

问：合同负债具体是？

答：主要是预收款。

问：产品如何定价？

答：一般根据基础铜价进行报价，同时签订调价条款，铜价波动超过一定比例，根据约定进行调价。

问：公司董事长的变更，是否会改变公司的发展规划？

答：公司一直坚持传统的线缆业务稳健发展，另外一部分精力主要放在固态电池研发项目，这是整体的发展思路。

问：公司的货币资金不到3亿元，后续是否有考虑进行融资？

答：短期内没有。因为行业的经营性质，公司对流动资金的需求量很大，但相应的，公司的经营现金流入也比较大。对比往年的数据能够看出来，四季度基本上短期借款就会降下来，因为四季度主要是加强了收款。

问：公司上游是否比较强势？

答：上游铜加工厂量大毛利低的经营属性，决定了现款采购的模式。也可以协商票据结算或者账期，但价格肯定有调整。

问：对未来业绩的预测？

答：2010年到2019年这10年，公司已经经历了一个比较快速的增长期，

鉴于近三年疫情反复，以及房地产行业进入调整阶段，难以预测增长。公司还是以稳定为主，希望能在稳定中保持一定的增长。

问：市场占有率的情况？

答：国内线缆行业集中度低，单家企业的市场占有率都比较低，前 10 名的企业加起来占有率应该也不到 10%。

问：公司是否在计划转型？

答：有产业升级转型的规划，但目前基本盘还是线缆。

问：公司海外销售占比很低，是否考虑在海外建厂？

答：目前无此计划。

问：是否考虑生产新能源车用线缆？

答：暂不考虑。

问：固态电池项目的研发成果归属？

答：子公司和锦添翼共有。

金龙羽集团股份有限公司

2022 年 12 月 14 日