

证券代码：300913

证券简称：兆龙互连

浙江兆龙互连科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2023-

002

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	华安证券：张天 李元晨
时间	2023年2月24日 15:00-16:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书姚云萍女士、证券事务代表沈圆月女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>首先姚云萍女士向调研人员简要介绍公司概况、产品市场和公司未来发展的展望。然后现场回答了提问，具体内容如下：</p> <p>1、6A类、7类数据电缆能支持的通信速率多大？数据中心主要使用哪类产品？</p> <p>答：6A类、7类数据电缆的传输速率在10 Gbps左右，6A万兆布线系统可以运用于企业级的数据中心布线系</p>

统。公司高速传输电缆及组件主要运用于大型乃至超级数据中心的交换机和服务器内外部高速连接。目前公司已能够规模化生产应用于传输速率达到 400Gbps 及以上的高速传输组件及配套的高速传输电缆。同时公司在服务器内外高速连接产品上拥有全套自主设计能力，包括 PCB 板、内外线端连接器等。

2、数据线缆市场这几年的增长情况？与光纤的替代趋势如何？

答：公司一直专注于数据传输“最后一百米”的传输和连接，光纤主要应用于长距离传输，而我们定位在短距离的传输。公司产品在施工便捷性、成本以及能耗上都有优势。近年来数据电缆需求稳定，同时鉴于超五类和六类数据电缆的传输速率已不能满足万兆级的传输需求，6A 及以上数据电缆保持了较快增长。企业之间也是通过市场营销，包括研发投入以及转型升级，不断提升产品性能，来提高企业自身的市场占有率。

3、公司数据通信电缆能否按下游客户或应用场景拆分介绍一下？如国内运营商、国内互联网、国内企业、境外企业等。

答：公司产品主要为应用于企业网、楼宇和住宅、数据中心、工业网络等领域的数据电缆及布线系统产品，目前数据电缆业务占比最大；应用于数据中心、高速通信领域的高速电缆及连接系统产品，已广泛应用于国内头部互联网企业云计算和数据中心领域；应用于工业自动化、特

种装备、医疗、新能源等领域的工业电缆和连接系统产品。公司客户也比较分散，产品销售至全球 100 多个国家和地区。公司于 2022 年 8 月中标中国移动 2022 年至 2024 年数据线缆项目，中标份额为 14.04%，中标金额约为 10,554.68 元（不含税）。目前正在交付。

4、用于数据中心的高速传输电缆下游客户是否主要是 DAC 铜缆厂商？竞争格局如何？线缆做成组件之后，是不是价值量会有一个明显的提升？毛利率怎么样？

答：公司深耕高速互连产品 10 余年，掌握了核心部件高速裸线产品的设计与制造。公司高速电缆组件产品主要应用于国内互联网公司以及服务器厂商的云计算和数据中心领域，公司高速电缆也已批量销售到海外市场。受互联网行业增速放缓等因素影响，当前互联网企业需求放慢。目前公司高速互连产品体量相对来说较小，但保持较快的增长。头部企业主要有安费诺、泰科、莫仕等知名国外连接器企业。高速互连产品定制化程度高，材料、速率、工艺等不同，价格差异较大，毛利率也维持在较高水平。

5、服务器、交换机内部线收入增长情况？

答：公司高速内部线和外部线在产品结构、加工工艺、材料、连接器等方面都不同。内部线产品主要有 PCIe（MCIO、Gen-Z）、SAS（SlimSAS、Mini SAS、Mini SAS HD）、SATA、PCIe Riser 等，目前量比较小。

6、整体上来看工业产品业务体量，平均增速有多少？

答：工业市场非常的分散，连接器种类也非常的繁

多，所以公司产品的类别也是非常多的，应用场景广泛。工业电缆及组件产品增长速度较稳定，去年疫情等各方面因素也产生一定影响。

7、现在如果按照顺利的进展，汽车领域什么时候可以贡献营收？

答：公司汽车数据通信电缆产品主要可应用于车载以太网、汽车 ADAS 及信息娱乐系统等，也已通过 IATF16949 汽车专用线缆体系认证，目前还在积极做相关的布局。我们无论是从客户端还是从市场的投入还是比较大的，目前在汽车生产线这些工业自动化领域我们现在也是有很多的业务在开发。

8、公司来自海康的收入近几年有哪些变化？品类是否不断拓展？

答：公司与海康威视的合作保持健康稳定的发展，目前用于智能安防的业务占比最大，在机器视觉等领域的合作增长较快。未来也将向相对附加值高的产品发力，紧跟客户需求，积极开发配套的新产品。公司与海康威视保持战略、长期的合作关系。

9、公司的海外客户是通过直销模式和代工模式合作？海外大客户的营收增长趋势如何？

答：公司定位是数字通信电缆和连接产品的设计与制造者，在数字通信电缆行业已经积累了深厚的经验，可以根据客户的需求，设计和提供客户需要的产品。公司和海外客户以直销的合作方式为主。公司海外客户群体众多，

目前 6A 及以上数据电缆及布线系统相关产品在欧美等海外市场应用快速提升；公司高速电缆、工业电缆及组件产品正逐步拓展海外市场。目前正逐步发展自有品牌，在品牌建设的过程中，公司更注重技术储备、经验累积和市场占有，未来公司会继续加大品牌业务投入，加强产品的研发和制造，进一步丰富产品线，推动自有品牌业务增长。

10、公司定价机制是成本加成法还是投标询价？遇到大宗原材料成本上涨如何维持毛利率？

答：公司数据电缆产品主要采用成本加成定价方式，向客户报价时，会根据当日的市场铜价为基础计算导体材料的成本，并考虑其他原材料成本、加工成本、运营费用以及适当的利润水平确定产品的报价，公司产品价格随着主要原材料铜市场价格的波动而同步波动。公司专用电缆及连接产品、布线系统解决方案是根据客户需求定制开发定价，原材料的波动影响较小。

11、按照业绩预告，公司 22Q4 净利环比有所下滑的原因是什么？

答：从业绩预告来看,公司整体取得了较好的经营成果。2022 年预测事项归属于上市公司股东的净利润为 12,000 万元 - 13,800 万元，比上年同期增长 35.95%-56.34%。宏观经济下行、疫情等因素对企业经营产生一定影响，Q4 还是保持了平稳的状态。

12、专用线缆和连接产品毛利率提升的原因是什么？

答：专用线缆领域，很多产品都属于定制开发，从原

	<p>材料、产品结构、技术工艺、运用场景等方面存在较大差异，产品对可靠性要求比较高，和客户的粘性及绑定都是比较好；同时高速内外部线连接器、PCB 板、布线系统模块都是自主研发设计。产品定价会综合考虑技术附加值，客户接受度也较高。</p> <p>13、如何看待公司的股权激励目标收入年增速 15%、净利润 10%，是否作为下线？与行业平均情况比是什么水平？</p> <p>答：股权激励的考核指标是综合考虑宏观经济环境、行业发展状况、市场竞争格局以及公司未来发展规划等因素，并配合考虑对公司员工的激励效果而确定的，也是公司制定年度经营业绩指标的参考。公司也将在国内外市场积极探索，参加境内外重要展会，来进行产品宣传以及市场开拓。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 2 月 24 日