

## 宁波卡倍亿电气技术股份有限公司 投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	投资者网上提问
时间	2023年5月12日(周五)下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长林光耀 2、独立董事赵平 3、董事会秘书秦慈 4、财务总监王凤 5、保荐代表人金仁宝
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1、公司汽车线缆业务有季节性吗？</b></p> <p>你好，公司所处行业存在一定的季节性，一二季度为淡季、三四季度为旺季，公司已在有关的公告中进行了充分的披露。</p> <p><b>2、作为公司持有公司股票的小股东，公司给出的分红方案非常给力！看好公司未来的发展。</b></p> <p>投资者，您好！卡倍亿将继续努力，以优异的经营成果回报广大投资者。谢谢！</p> <p><b>3、公司未来的研发方向是什么？</b></p> <p>汽车电动化和智能化，将增加更多的汽车用数据线缆的需</p>

求，比如：各种传感器、信号处理控制、相关模块的连接部位等。相比普通线缆，数据线缆的毛利率将会成倍地增长。

公司的数据线缆目前市场份额不大，我们将抓住这一巨大的市场机遇，进一步研发相关产品、开拓相关市场。

#### 4、近几年，公司的经营性净现金流一直为负值，主要原因是什么？

由于公司的铜材料价格占产品成本的比例较高，而产品的交付周期为 1-3 个月，公司的经营性现金支出主要用于购买原材料。由于公司处于高速发展的阶段，销售收入呈现良性上涨的趋势，原材料的采购对于资金需求一直较大，所以公司的经营性现金流为负值。

公司目前产品销售形势大好、资金供应通畅、销售回款良好，在上述前提下，经营性现金流为负说明公司正处于快速发展的阶段。

#### 5、未来可为公司带来较大业绩增长的整车厂是哪些？

2022 年公司的终端客户包括了：传统的国际品牌整车厂和新崛起的新能源整车厂。2023 年，我们会紧跟市场的需求，有针对性地开拓更多的新能源车市场，新能源车厂客户还是重点关注比亚迪、特斯拉、吉利、理想等公司

#### 6、高压线缆与常规线缆比较，价格大概会提升多少比例？

线缆产品由于细分品类众多、绝缘材料多样化、所用铜材直径不同，导致各类产品的单价差异较大，很难具体比较。大致上，高压线缆的利润率为常规线缆的 2-3 倍左右。

#### 7、公司的铝线间接供应特斯拉的那款车型

你好，公司的铝线主要被应用在特斯拉的 Model3 和 ModelY 等车型上。

#### 8、目前行业的格局如何，公司有什么竞争优势？

目前国内汽车线缆行业，国际品牌占有较大的市场份额，国内同行业公司中汽车线缆的年销售收入超过 20 亿元人民币不超过两家。

卡倍亿作为国内同行业公司中唯一的一家上市公司，具有规模优势、资金优势、技术优势、品牌优势、沟通优势等各方面的竞争优势

**9、请问贵司的应收帐款都比较大，回收风险大不大？**

公司由于销售收入大幅度增加导致应收账款增加，目前公司的应收账款账期较短、回收风险较小、计提充分。公司的经营呈现良好的发展趋势，财务状况良好。

**10、公司目前有什么新的投资计划吗？**

公司已经公告了 2023 年发行可转债的方案，募集资金将用于进一步的扩大产能、完善战略布局。请查阅公司的相关公告。

**11、车用电缆铝芯代替铜芯目前发展趋势如何？对轻量化及提升线缆利润率是否有帮助？**

铝线缆具有轻量化的优势，未来将有较大的市场空间。铝线缆的利润率，将会比铜线缆要高。

**12、公司 2022 年新增订单及客户情况怎么样**

公司 2022 年新增订单，其终端客户主要来源于新能源汽车厂商，比如：比亚迪、吉利、特斯拉、理想等等。我们的国际品牌客户订单稳定增长，国内品牌客户的增速比较快。

**13、新能源汽车销量下滑，对公司经营业绩将会有多大影响？**

近年来，随着新能源汽车的渗透率快速提升，新增了大量汽车用高压线缆产品的需求；汽车智能化的深入，导致汽车电子应用更加广泛，对汽车用普通线缆和数据线缆的需求也大幅度提升。

因为每辆车的线缆使用量和使用价值在不断提升，所以即使汽车销售总量没有提升，汽车线缆产品的市场需求还是会大幅度提升，卡倍亿作为细分行业的龙头，公司业绩也将呈现良好的增长势头。

**14、公司目前高压线缆的销售占比多少？**

2022 年公司新能源线缆的销售收入占公司销售收入总额的比例为 11%左右，2023 年公司将全力开拓新能源线缆的市场，争取提高相关产品的销售占比。

**15、公司公告了很好的分红预案，为什么股价不涨呢？**

公司 2022 年度分配方案为：向全体股东每 10 股转增 5 股、派发现金 5 元（尚需 2022 年年度股东大会审议通过）。公司将继续努力，以更优异的经营成果回报广大投资者，相信将有更多的投资者会支持卡倍亿。

**16、公司有没有计划收购或投资同行业公司，加速布局汽车线缆领域？**

您好！公司暂无收购或投资其他公司的计划。谢谢

**17、公司管理人才和技术人才是否充足？**

公司核心管理人员具备多年的行业经验，深刻理解产品的研发、生产、销售等各领域。公司将不断培养内部人才、引进外部专业人才。未来公司将进一步提升综合竞争实力，用良好的业绩回报广大投资者。

**18、看到贵公司在 2022 年报中研发费用同步 2021 年增长了 32.65%，请问这些研发投入的项目周期大概是多长？**

你好，我们现有的研发项目周期一般都在 1-2 年左右。

**19、我们线缆产品后续会拓展应用领域吗，比如充电桩、储能、机器人、人工智能等方面？**

目前，公司主要专注于生产汽车相关的线缆，主要有新能源线、普通线和数据线。公司部分新能源线缆已被客户应用在充电桩领域和储能领域。

**20、公司如何进行产品技术创新，提升竞争力？**

公司的汽车线缆产品创新主要是围绕导体和新材料两个方向进行，新材料的开发应用将是公司拥有持续竞争力的关键。

**21、公司什么时候分红。**

公司拟于 2023 年 5 月 18 日召开 2022 年度股东大会审议利

利润分配预案，若该利润分配预案获得股东大会审议通过，公司将尽快完成利润分配事宜。

**22、请问贵公司研发投入的项目周期大概是多长**

你好，研发项目的周期要看项目的复杂程度，每个项目的情况不同周期各异。

**23、请问贵司有没有回购本公司股票的意愿？**

你好，公司目前没有回购股票的意愿。

**24、公司目前的主要生产基地分布在哪些地方？**

公司现有的生产基地主要分布在：浙江宁海、辽宁本溪、上海、四川成都、广东惠州等地。

**25、公司产品在比亚迪的车辆上应用情况怎么样？**

你好，公司通过线束厂商向比亚迪供应汽车线缆产品，上述产品可以被用于比亚迪的各个类型的车辆上，我们在不断提升相关的供货数量。

**26、贵公司产品的技术水平怎么样，产品专利多吗？**

公司产品在同行业内处于领先水平，公司拥有多项专利技术，具体请参见公司的有关公告。谢谢！

**27、请问公司进入了哪些新能源汽车厂商的体系**

公司年报公开披露了公司产品最终进入的主要新能源汽车厂商名单，包括：比亚迪、特斯拉、吉利、理想、蔚来、哪吒等等。公司将进一步开拓新能源汽车线缆业务。

**28、汽车线缆的国产替代趋势有哪些表现？**

由于成本优势、沟通优势等多方面原因，汽车用线缆的国产替代趋势是必然的。部分国际线缆厂商开始收缩或出售相关业务和资产，也提供了相应的佐证。在中国市场，中资企业正在不断提高销量和市场占有率。

**29、汽车线缆想要获得整车厂的认证是不是很难？**

你好，这个问题比较专业。卡倍亿作为 ISO 国际汽车电缆标准化管理委员会成员、全国汽车标准化委员会成员，我们的产品性能得到了大多数知名整车厂的认证。知名的大型整车厂对于汽

车线缆的认证较为严格，大概流程包括：1、对线缆厂进行质量审核，2、线缆厂向第三方机构提交产品进行检测，3、对工厂进行最终检测审核，发放认证。

针对汽车线缆产品的检测包括材料性能测试和电线性能测试。材料性能测试项目，包括：硬度、老化、低温性能、氧指数、延伸及抗张强度、热稳定性等；电线性能测试项目，包括：电线结构、热压力试验、绝缘体积电阻率、老化试验、耐刮磨、耐油及耐溶剂试验、电磁屏蔽效率、数据线传输参数等。

### **30、新能源线缆与传统线缆相比，有什么技术含量吗？**

公司的新能源线缆产品的尺寸相对更大、耗费材料更多、加工工艺更复杂、对于电气性能和屏蔽性能质量要求更高，其单价比低压线缆产品的单价要增加很多。因此，新能源线缆的产品技术含量和利润率，相比较普通线缆有成倍的提升。

新能源线缆在新能源车上，主要用于输电和传输动力，用量比普通线缆要少一点。

### **31、请问公司未来如何提升市值，以得到市场的认可？**

公司将做大做强主业，不断提升公司业绩，以赢得市场的认可。

### **32、公司用募集资金投资的上海和本溪两个新项目情况如何？**

你好，公司 IPO 和可转债发行的募投项目主要包括上海的新能源汽车线缆及智能网联汽车线缆产业化项目和辽宁本溪的新能源汽车线缆生产线建设项目。截至目前，上海项目已经完成了一年的试生产阶段，本溪项目基本完成建设施工、进入试生产阶段

### **33、请介绍一下公司未来三年的战略计划与及目标**

投资者您好！关于公司未来的战略计划与目标请详见我公司的定期报告，谢谢！

### **34、2022 年铜价波动是否会影响毛利率的情况？**

铜材成本占公司产品成本的 85%左右，所以铜价上升会影响



公司的毛利率。但是，公司线缆产品的销售模式为：原材料成本+加工费，原材料成本的影响基本转移给下游公司，铜价变动对利润总额的影响不大。随着公司产品升级迭代，汽车用高压线缆和数据线缆的销售额不断提升，公司的利润总额保持了持续稳定的增长势头。

### **35、公司目前的订单情况怎么样？**

公司 2022 年新增订单，其终端客户主要来源于新能源汽车厂商。我们的国际品牌客户订单稳定增长，国内品牌客户的增速比较快。

### **36、请问一季度销售收入增加的原因是什么**

2023 年一季度的销售收入增加的主要原因是报告期内公司积极开拓新能源线缆业务、同时也赢得了大量客户的认同。

### **37、公司 2023 年预计业绩如何？**

公司将继续积极拓展市场，公司的生产和销售正在稳步推进。公司业绩情况敬请关注公司相关公告。

### **38、整车电子电气架构向域控制器发展，对线缆需求会不会减少？**

整车的电子电气架构向域控制器方向发展，将会产生更多的域对域连接需求，进而增加更多数据线的用量和提高，对相关电气用线的屏蔽性能要求及产值。此外，随着汽车智能化的深入，汽车对电力和信息的传输需求将大幅度提升，进而提升了对线缆的总体需求。综上所述，近年来汽车用线缆的市场需求正在不断提升。

### **39、公司有没有给奔驰汽车供应新能源车的线缆？**

2022 年 10 月，公司获得奔驰公司的新能源高压线缆的产品认证之后，就进入了相应的供应链。公司已经开始进行有关产品的供货。



附件清单(如有)	
日期	2023-05-12 17:04:34