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

	↓ 杜宁·对·伊·泽亚	- 八七匠入沙
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 (<u>请文字说明其他活动内容)</u>	
时间	2024年1月11日 (周四) 13:30~14:30	
参与单位名称及人员姓名	天风证券	郭雨蒙
	天弘基金	盛贤
	东证融汇证券资管	许恩源
	众安保险	李驭龙
	华曦资本	潘振华
	深高投资	高振华
	上海诺铁资管	范伟康
	上海水璞	陆择宇
上市公司接待人	董事会秘书 秦慈	
员姓名		
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司的期间费用率逐年降低,主要原因是什么?	
	答:卡倍亿在上市以来一直致力于降本增效工作并取得了一	
	定的效果,同时年销售收入快速增长、规模效应明显。上述原因	
	导致公司的期间费用率不断下降,为公司业绩不断提升奠定基	
	础。	
	2、公司未来的海外订单有什么展望?	
	答:截至目前,公司的海外订单主要销售给东南亚的客户,	
	近年来公司的海外订单一直稳步增长。未来公司会积极开拓海外	

业务,争取让海外业务成为公司新的利润增长点。

3、公司上下游企业比较强势,导致现金流压力大、经营活动现金流净流出;公司通过银行短期借款与上游铜材供应商现金结算,资产负债率高。前述情况对公司未来的发展会有影响吗?

答:卡倍亿主要生产汽车用线缆产品,铜材料价格占产品成本的比例约为85%左右。上市以来,卡倍亿的销售收入呈现快速上涨的趋势,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。公司目前正处于快速发展阶段,产生现金流为负的现象属于正常的情况。

4、公司给不同客户供应价格有无差别?

答:公司的产品被广泛使用于宝马、奔驰、大众、通用、福特、沃尔沃、丰田、日产、本田、比亚迪、吉利、特斯拉等知名品牌汽车上,是应用于欧、美、日和国内中高端品牌的汽车线缆专业供应商。每个客户需要的产品型号不同、质量要求不同,公司给每个客户的供应价格是根据市场谈判的结果来确定的。

5、与国内线缆竞争者比较,公司的竞争力、产能、客户情况如何?

答:与国内同行业公司相比,卡倍亿具有资金优势、规模优势、先发优势、布局优势、客户沟通优势、成本优势和技术优势等。

6、线缆制造自动化程度?

答:汽车线缆制造行业,具有资产密集、资金密集、技术密集等特点,人员需求比较少,属于自动化程度比较高的行业。

附件清单(如有)

无

日期

2024年1月11日