

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：2021-003

<b>投资者关系活动类别</b>	<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（请文字说明其他活动内容）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	招商证券 刘文平；长城基金 杨维维；原始森林私募投资 储英梁；博源基金 张斌；宝盈基金 陈金伟；静微资本 黄振光；个人投资者 吕志东
<b>时间</b>	2021年8月11日 10:00-12:30
<b>地点</b>	深圳市坪山区兰景北路沃尔工业园综合楼二楼会议
<b>上市公司接待人员姓名</b>	副董事长、总经理王宏晖；董事会秘书邱微；证券事务代表李文雅；证券专员李施谚
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>一、参观公司展厅。</p> <p>二、双方沟通交流。</p> <p>1、公司 2021 年上半年业绩较好，主要原因有哪些？请对上半年公司发展情况做个简要介绍。</p> <p>答：公司 2021 年上半年收入增长幅度较大的主要原因包括：去年同期公司产销受疫情影响有所下降，同时本报告期内生产经营情况向好，各类产品销售同比增幅较为明显。上半年发展情况主要从以下几方面介绍：</p> <p>第一，电子产品方面，公司近年来通过收购长园电子（集团）有限公司，在热缩材料行业的地位进一步凸显并在市场中占据了较大的份额，同时受益于公司的品牌及营销市场布</p>

局，电子产品整体规模发展比较平稳。上半年度，因主要原材料价格上涨，电子产品毛利率较去年同期有所下降，但受总体业务增速及规模效应因素影响，仍然保持着不错的增长态势和盈利能力。

第二，电线产品方面，公司控股子公司乐庭电线工业（惠州）有限公司近年来持续进行产品结构调整和业务聚焦，逐步向高速通信、汽车工业及工业自动化等应用领域转型，业务转型效益显著，在公司盈利增长方面贡献较大。

第三，电力产品方面，公司核电产品已满足国内三大核电公司核级电缆附件产品要求，去年中标合同额 5,000 余万元，今年上半年中标额为 1,600 多万元，均在陆续出货中。公司核电产品销售额占公司总体收入比例虽然不大，但由于核电行业技术壁垒高、进入难度大，公司目前能够持续获得核电订单，标志着公司在核电领域具有良好的深耕发展前景。

第四，新能源产品方面，主要分为新能源汽车产品及风力发电两个方面。2021 年上半年度，风力发电业务平稳有序，利润贡献高于预期。在新能源汽车产品方面，随着行业市场逐步回暖，带动新能源产品需求增长，公司经过多年产品技术、市场开发的积累与发展，目前在产品销售与盈利方面已进入良性轨道。

**2、公司产品的下游客户具体有哪些？分布结构是怎么样的？**

答：根据公司各产品业务板块的特性，公司的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。

**3、公司电子系列产品方面主要产品是热缩套管，占据的市场份额有多大？**

答：公司热缩套管在国内中低端市场具有较高的市场份额，但高端及国际市场仍主要被美国瑞侃、日本住友等企业

占据，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。公司未来将通过不断提升技术水平逐步向高端大客户渗透，如汽车电子领域、轨道交通领域、核电领域（核电热缩材料的国产化）以及智能化领域等。

**4、公司电子产品定价受原材料波动影响大吗？2021年上半年电子产品的毛利率有所下降，主要原因是什么？**

答：第一，公司产品定价受市场、客户、原材料等各项因素的综合影响，是否调整价格需要从多方面综合考虑；第二，公司2021年上半年度电子产品毛利率下降主要原因是上半年原材料价格上涨较大，加大了原材料成本。

考虑到供应链稳定因素，在原材料涨价的情况下，公司并未对产品实施全面提价，而是通过各项积极举措，内部消化掉了一部分原材料价格上涨的压力。

**5、公司新能源汽车方面的产品主要有哪些？毛利率是多少？新能源汽车配套产品行业规模目前多大？**

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，但受制于市场竞争、供应链不够成熟及未达规模经济等因素影响，毛利率水平相对还不高。

从2020年下半年以来，鉴于新能源汽车为国家重要发展战略之一，受国家“碳中和”“碳排放”政策等多项因素影响，新能源汽车行业市场已逐渐回暖，目前新能源汽车行业发展势头良好，有利于促进相关配套产品行业发展。

**6、公司的电线系列产品主要包括哪些？主要使用场景有哪些方面？竞争对手分别是哪些？相较于这些竞争对手而言公司的优势体现在什么地方？**

答：第一，公司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。公司电线产品已从电子消费领域逐步向高速通信、汽车工业传输及工业自动化等应用领域转型，并取得了显著成效。第二，公司转型后生产的高速线、汽车工业线等产品主要竞争对手是美国百通、德国莱尼等国外企业。第三，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，市场空间可期。

**7、公司风电方面运营情况如何？后续会重点大力发展风电业务吗？**

答：2021 年上半年，公司青岛风电河头店、东大寨风电场及河崖风电场风机运行情况良好，实现上网电量为 1.91 亿千瓦时，发电能力达到预期。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。

**8、公司的生产和销售模式分别是什么样的？**

答：第一，公司的生产模式主要是根据客户需求及产品销售模式，采取“以销定产，适当库存”的方式；第二，各业务板块根据不同产品所适应的营销策略，采取以直销为主或直销与经销相结合的销售模式。

**9、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，由于直销大客户应收账款期普遍较长，导致应收账款占比有所提高。公司对销售信用有严格规范的管理措施，已建立了较为完善的应收账款管理机制，同时客户资质良好，应收账款比例总体在可控范围内，历史坏账率较低。未来公司将持续完善各项应收账款管理机制，将应收账款控制在合理的水平。

**10、公司在期间费用方面是否有相关优化措施？是否有**

**规模效应的影响？**

答：公司期间费用趋势与公司规模发展有关，公司一贯重视费用控制管理，对于固定费用支出严格管控，以实现销售规模扩大的优势效益。公司将继续通过强化内部管理，加强全面预算管理和成本管控，以信息化、智能化、集约化等系统改善流程，持续降本创效，努力优化公司长期效益回报。

**11、公司未来是否考虑实施股权激励计划？**

答：人才是公司持续稳定发展的重要推动力，股权激励是公司留住核心人才、推动公司发展的重要手段之一。公司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。

**12、公司大股东是出于什么目的将股份转给多个私募基金？**

答：公司大股东将股份转让至私募基金系其家庭资产规划的需要，其股份变动系一致行动人之间内部进行的转让，不涉及向市场减持。私募基金受让的公司股票将与大股东的持股合并遵守《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等法律法规的要求。

**13、公司的核心竞争优势主要是什么？**

答：公司的核心竞争力主要包括技术优势、成本优势、营销优势、品牌优势、管理优势、新材料与新能源协同发展优势六个方面：第一，在技术优势方面，公司已拥有专业的技术研发团队，拥有全部产品自主知识产权和多项国际、国内发明和专利；第二，在成本优势方面，公司坚持成本领先战略，实行精细化的成本管理；第三，在营销优势方面，公司拥有稳定专业的营销团队，布局较广的分公司、办事处及经销商数千家，形成点多面广的营销网络；第四，在品牌优势方面，公司拥有的 WOER、LTK、KTG 等产品品牌在业内拥有

	<p>良好的口碑，并获得了多项荣誉称号；第五，在管理优势方面，公司坚持信息化、智能化等效率提升系统建设，通过各业务团队目标增长、良性竞争、专业发展导向，力求打造多个业务领域的小巨人；第六，在新材料与新能源协同发展优势方面，公司坚持“新材料+新能源”为主要发展方向，持续致力于新材料、新能源领域纵深发展，实现集合效应和协同作用。</p> <p><b>14、公司未来的发展规划是什么？具体的侧重点是什么？</b></p> <p>答：公司未来将持续推进“新材料+新能源”协同发展战略，重点发展新材料业务，积极开拓新能源业务。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，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成本领先及差异化竞争策略，持续优化业务布局；在风电业务板块，持续秉承稳健原则开发风电业务，为公司带来稳定的现金流与利润回报。</p>
<b>附件清单(如有)</b>	无
<b>日期</b>	2021年8月11日