

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：2022-003

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	华美投资 何欢；中科沃土 彭上；富荣基金 毛运宏；源乘投资 蔡振宇；明己投资 付羽 李文琳；
时间	2022年6月17日 10:30-12:30
地点	深圳市坪山区兰景北路沃尔工业园综合楼二楼会议室
上市公司接待人员姓名	副董事长、总经理王宏晖女士；董事会秘书邱微；证券事务代表李文雅
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、参观公司展厅。</p> <p>二、双方沟通交流。</p> <p>1、请简要介绍公司产品类别、运用场景以及主要客户。</p> <p>答：公司产品种类繁多，现从电子产品、电力产品、电线产品以及新能源产品共四个方面来进行介绍：</p> <p>第一，电子系列产品主要包括标识管、双壁管、母排管等热缩类套管。公司电子类产品具有收缩方便、耐高温、阻燃、绝缘防护、无卤环保等优良特点，为电线、电缆、电气设备提供彻底的绝缘防护功能，广泛应用于电子、电器、通讯、汽车等众多领域。根据热缩材料电子产品的行业属性，中低端领域的客户群体覆盖范围较为广泛，存在下游客户较为分</p>

散的特点。

第二，电力系列产品包括电缆附件、线路金具、环氧绝缘制品、绝缘防护制品等。公司电力产品具有施工科学方便、绝缘强度高、性能可靠等优点，广泛应用于发电、配电、成套设备、轨道交通、石油化工、航天航空等领域。产品需求主要通过招投标等方式进行，主要客户有国家电网、南方电网、地方电力局等。

第三，电线系列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。公司电线类产品专注于高速通信设备、乘用车和新能源汽车、工业及医疗等核心市场。公司电线产品已从电子消费领域逐步向高速通信、汽车传输及工业自动化等应用领域转型，并取得了显著成效。

第四，新能源产品方面，主要分为风力发电及新能源汽车产品两个方面。公司风力发电业务目前平稳有序，所发电量全部上网输送给国网山东省电力公司烟台公司。在新能源汽车方面业务主要是电动汽车充电枪、车内高压线束、高压连接器的研发、制造和销售。目前公司新能源汽车产品合作较多的客户主要为华晨鑫源、东风柳汽等。

2、请简要介绍公司各产品板块的技术协同性。

答：公司的电子、电力产品是公司自成立以来以材料改性为核心技术、自主研发生产的产品系列，产品运用领域比较广泛，在材料研发、生产工艺上存在一定的相似性，同样拥有绝缘、耐压、阻燃、抗老化、材料记忆等功能。由于公司在电子、电力产品有着深厚的技术沉淀，因此能够以此为基础快速切入不同的应用领域。

基于公司对高性能电线产品广阔市场需求的研判，公司于2013年收购了乐庭电线工业（惠州）有限公司等系列多家子公司，在辐射改性材料与高端电线工艺方面形成合力，从此业务拓展延伸至电线产品。

由于公司部分产品能够用于风电设备与建设，考虑到风电运营项目的利润、现金流稳定性与公司产品业务的互补效益，因此将风力发电项目作为公司新能源业务之一。

随着新能源汽车市场的发展，公司将已有的材料研发、电线制造、高压接插件技术等优势相结合，切入以充电枪、高压线束、连接器为主要产品的新能源汽车领域，形成公司新能源产业的重要组成部分。

综上，公司主要以“新材料+新能源”为发展方向，重点发展新材料领域，新能源形成有利补充，形成各产品板块互相补充、协同发展的格局。

3、新能源汽车行业发展迅速，公司新能源产品生产方面是否进行了扩产或者人员扩充？公司对该产品板块的未来展望是什么？

答：新能源汽车作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，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，带动新能源产品需求增长。公司已根据实际业务增长需求相应进行产线调整、人员扩招、工艺升级及设备采购等工作。

公司对新能源汽车业务的发展前景抱有较高的期望，未来公司在新能源汽车业务板块将持续推进技术与成本领先及差异化竞争策略，为其持续提供优势资源的支持，加大主流客户开发，深入推进产品结构调整、优化业务布局。

4、请问公司的销售模式是什么？各自占比分别是多少？

答：公司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。2021年度，公司直销占营业收入的比重为 80.34%，经销占营业收入的比重为 19.66%。

5、请问子公司上海科特的主营业务是什么？目前经营情

况如何？

答：上海科特是一家专业从事热敏半导体元器件、电线电缆用硅橡胶和聚烯烃改性材料、新能源电池用硅橡胶材料及制品等特种材料研发、设计、生产、销售为一体的公司，主要产品有高分子聚合物正温度系数热敏电阻、陶瓷化防火耐火硅橡胶、特种硅橡胶缓冲制品和高温绝缘防护产品等。

2021 年年度，上海科特实现营业收入 26,876.84 万元，较上年同期增长 56.21%，业务增长情况较好。2022 年上半年度，公司因上海疫情受到一定影响，但上海科特业务分布在上海和常州两处生产基地，因此整体影响情况可控。

6、公司风电整体利用率情况怎么样？未来是否考虑继续新建风电场？

答：公司目前正在运营的风电场主要有青岛风电河头店风电场、东大寨风电场及河崖风电场，上述风电场目前风机运行情况良好，发电能力达到预期，所发电量全部上网输送给国网山东省电力公司烟台公司。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。

7、请问公司未来的发展规划是怎么样的？公司将如何达到规划的目标？

答：公司管理层每年按照董事会的战略规划与目标，制定具有一定增长挑战性的年度经营考核目标和预算报告，并将经营考核目标拆解到各业务板块下属子公司，考核结果与各管理团队绩效奖励挂钩。未来公司将持续推进“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。公司管理层也将从经营管理过程中不断汲取经验，优化资源配置，合理控制企业运营成本，提升企业盈利效率。

8、公司 2021 年度销售费用下降较多的原因是什么？

答：根据财政部 2021 年颁布的《企业会计准则实施问答》，

	<p>针对发生在商品控制权转移给客户之前，且为履行销售合同而发生的运输成本，需将其由销售费用重分类至营业成本。2021 年度，由于公司将因履行销售而发生的运输成本为 9,977.45 万元重分类至营业成本，从而导致本年度销售费用较去年同期减少。</p> <p>9、原材料涨价幅度较大，公司是否对产品进行相应调价？</p> <p>答：公司综合考虑原材料价格 and 市场需求等因素，已对部分产品价格进行了适当调整，同时公司还通过各项降本增效举措，消化掉一部分原材料价格上涨的不利影响。后续将会视情况考虑是否进行价格调整。</p> <p>10、公司无控股股东及实际控制人对公司的经营是否有影响？</p> <p>答：公司无控股股东及实际控制人后未对公司的人员独立、财务独立、业务独立及资产完整性产生影响。公司具有规范的法人治理结构和独立经营能力，公司管理层在公司任职年限久，稳定性好，具备良好的专业素养及丰富的从业经验。未来公司将继续严格按照相关法律法规和规章制度的规定，保障股东大会、董事会、监事会、管理层等组织机构的正常运转，确保公司治理及重大决策机制的规范运作。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 6 月 17 日