

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：2022-012

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（线上会议）
参与单位名称及人员姓名	天风证券 刘尊钰、孙潇雅；华创证券 何家金、代昌祺；工银瑞信 高京霞；华安基金 王春；民生加银 许利天；鹏华基金 赵靖；人保资产 李君妍；中金基金 赵洁；中金资管 刘昊聪；中银理财 王启航；东方红 郑华航；晨曦投资 毛隽璐；中欧基金 伊群勇
时间	2022年11月16日 09:30-10:30、11:00-12:00、16:00-18:00
地点	公司综合楼二楼会议室、线上会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 邱微女士；证券事务代表 李文雅女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>董事会秘书就公司的基本情况作了简要的介绍，并就投资者关注的问题作出相应解答，主要问题及回复情况如下：</p> <p>1、请简要介绍公司产品类别以及产品用途。</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，公司电子系列产品主要包括热缩细管、双壁管、标识管、母排管等热缩类产品。公司电子类产品具有收缩方便、耐温、阻燃、绝缘防护、无卤环保等优良特点，为电线、</p>

电缆、电气设备提供彻底的绝缘防护功能，可广泛应用于电子、电器、通讯、汽车、轨道交通等众多领域。

第二，公司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，公司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供电公司。在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、新能源电池用硅橡胶制品的研发、制造和销售。

2、公司电子系列产品目前的市占率是多少？未来有什么规划？

答：公司电子系列产品在电器、电子元器件等传统领域中的市场份额较大。目前，公司相关产品在汽车领域、轨道交通领域、航空领域、核电领域以及智能化领域均已取得突破，一些产品已替代国外产品，未来公司将通过不断提升技术水平继续向高端领域渗透，如航空、军工、核电、汽车、轨道交通、医疗以及智能化领域等，进一步提高公司品牌知名度。

3、公司电力产品的客户主要有哪些？未来在电力产品板块有什么展望？

答：公司电力系列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。随着电网建设由高速增长阶段转向高质量发展阶段，未来电缆附件将由功能型向智能型转变，将为国内高性能、高品质产品提供更多机会。未来公司将持续优化产品与技术研发体系，以推出高附加值、高品质的创新产品，进一步扩大公司电力产品的市场覆盖范围。

4、请问公司电线业务的毛利率情况如何？未来有什么发展规划？

答：2022 年上半年度，公司电线产品实现营业收入 74,613.77 万元，占公司总营业收入的 29.39%，毛利率为 20.72%。

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。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。未来，公司将进一步聚焦核心产品线，在产品性能与品质上不断提升，扩大市场份额，成为细分领域的优势企业。

5、公司控股子公司沃尔新能源前三季度营收情况如何，其中充电枪产品销售占比情况如何？毛利率是多少？

答：公司控股子公司沃尔新能源的主营业务为电动汽车充电枪、车内高压线束、高压连接器的研发、制造和销售。2022 年前三季度，沃尔新能源实现营业收入 3.45 亿元（数据未经审计），较去年同期增长 93%；其中，充电枪产品销售占其整体营收过半。沃尔新能源产品毛利率与国内行业平均水平基本持平。

6、公司直流充电枪目前的市场份额是多少？有什么竞争优势？是否有出口海外？公司未来在新能源汽车板块业务方

面有什么发展规划？

答：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、交付快捷等市场竞争优势。

公司在逐步增加海外出口充电枪的认证序列，目前充电枪的海外业务主要是配套桩企客户整机出口，以及部分主机厂客户做配套出口，出口的充电枪大部分为欧美交流枪及少量国标直流枪。

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。

7、公司的大功率液冷充电枪目前销量如何？跟其他公司的产品相比有什么竞争优势？

答：目前，公司大功率液冷充电枪已经形成小批量销售，其主要优势包括：第一、公司掌握了大功率液冷充电枪的核心技术，并拥有多项自主知识产权；第二、产品电流范围可涵盖 250A-800A，能满足未来大功率充电需求；第三，产品技术路线涵盖水冷（物理隔离式）、油冷（浸没式），能满足车企、桩企的多种技术路线需求。

8、请问子公司上海科特的主营业务是什么？其收入增长较快主要受哪方面产品的影响？

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。

上海科特生产的硅胶隔热缓冲框、高温绝缘带、硅胶条等新能源锂电防护产品，可应用于新能源汽车锂电池热防护

	<p>领域，该类产品销售额增速较快。</p> <p>9、子公司上海科特在气凝胶隔热缓冲垫产品方面的销售情况如何？</p> <p>答：上海科特在气凝胶隔热缓冲垫产品方面已开始进行小批量试产，目前处于客户测试认证阶段。</p> <p>10、公司对风电业务未来的发展规划是怎么样的？会考虑再新建风电场吗？</p> <p>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。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。</p> <p>11、公司是否在进行扩产计划？</p> <p>答：公司已于近期在武汉市蔡甸区和惠州市惠阳区三和街道成功竞得土地使用权，计划围绕现有主业进行投资建设，以解决现有厂房和产能的瓶颈问题。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年11月16日