

证券代码：王子新材

证券简称：002735

深圳王子新材料股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-002

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 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（线上交流会）
参与单位名称及人员姓名	中意资产:沈悦明；太平养老:张凯；红土创新:盖俊龙；上投摩根:薛晓敏；前海互兴:李萍；华夏财富创新投资:程海泳；进化论资管:廖仕超；中再资产:梁坤；东海基金:李珂；国金证券:姜喜旻；博时基金（深圳）管理有限公司:张锦；国盛证券:李宣霖；汇添富:李泽昱；韶夏资本:潘焕；诺安基金:李玉良；建信基金:王睿；慎知资产:李浩田；汐泰投资:范桂锋；京华山一:李学峰；中银证券资管:张岩松；中金基金管理有限公司:杜超禹；敦和:许宸溪；元太资本:许斐；彤源投资:文琦；国联安基金:芮鹏亮；前海互兴:刘姝仪；弘德投资:常志钊；国盛证券研究所:方晓舟；南华基金:刘斐；中华联合保险集团:黄海南；幻方投研:徐贞武；递归私募基金:于良涛；国盛证券研究所:余平；深圳前海互兴资产管理有限公司:陈继宏；鹏华基金管理有限公司:李韵怡；西藏青骊:郭唯嘉；中信资管自营:陈珺诚；淳厚基金:刘俊；深圳前海互兴资产管理有限公司:马国庆；长江养老:黄学军；和沅资产:刘模林；长安基金:刘嘉；永瑞:陈志；光大保德信基金:林晓凤；国寿安保:祁善斌；华富基金:范亮；趣时资产:施桐；建信养老:臧赢舜；汇添富基金:赵鹏程；中欧基金:李帅；进门财经:胡婉琴；非马:鲁长剑。
时间	2023年02月12日 下午16:00
地点	线上：电话会议
上市公司接待人员姓名	公司副总裁：邓汐彭。
投资者关系活动主要内容介绍	首先由公司副总裁邓汐彭对公司情况进行介绍，然后与会人员采用问答形式进行了互动交流，以下为互动交流的主要内容： 1、问：公司的军工业务都应用在哪些系统或软硬件上？未来发展如何？ 答：公司从2020年11月开始，通过并购两家控股子公司，转

型进入军工行业。两家子公司都在电磁发射技术的应用领域里面深耕了超过 10 年的时间，有较长时间的技术积累。根据相关公开技术文献，电磁发射类的装置可以分成 4 个分系统，简单讲分别是：储能、电控、发射、检测及控制系统。

（1）储能系统：核心的组件是电池和薄膜电容。薄膜电容的主要作用是瞬间放电的作用。作为发射类的装置，需要在极短的时间内释放出巨大的能量。依照目前的技术路线来说，薄膜电容应该是最优的解决方案，而且公司预计这种方案在未来至少 5 年之内是不会发生变化的。薄膜电容是宁波新容的主要产品，宁波新容从 2012 年开始军工业务，至今也有 11 年了。

（2）电控系统：核心作用是整流，把储能系统里释放出的能量去调整到一个需要的波形或者参数。它的技术路线是通过大功率半导体器件来实现的。这一部分业务是中电华瑞在做，它主要做的是集成安装和调试的工作。

（3）发射装置：目前公司没有参与这一分系统的业务。

（4）监测和控制系统：监测主要是监测整个系统的运行情况，控制就是对于装备的操控，这块是由中电华瑞在做。

简单的说，从系统划分上来看，在这四个分系统当中，公司通过两家子公司在其中的三个环节都已经有了布局，而且在三个环节当中的第一个和第四个，也就是在储能和控制系统这两块，公司应该是占有较高市场份额，公司对未来电磁发射技术产业化应用的发展势头还是非常看好的。

产业未来发展空间：电磁发射类装置的应用是从去年 8 月份的 3 号航母使用的电磁弹射开始的，这算是在重大项目上的首次应用。除了这种应用之外，从公开媒体也可以看到，比如像电磁轨道炮，包括弹射在其他舰种上的应用等等。下游应用的空间还是非常广泛的。从技术上讲，在未来比如像导弹的发射，像低轨卫星的发射等等，都可以采用电磁发射技术，在这些方面有着巨大的市场空间。

公司近期公告了募集资金规模大概在 10 亿元左右的定增预案，其中有 7 个亿左右的资金是宁波新容扩产。扩产也是考虑到军民两个市场的空间都有迫切的需求。

**2、问：公司在民品这方面有哪些业务，现状如何？**

答：在以新能源为代表的应用领域，薄膜电容是一个比较基础、用途广泛的电子器件，下游应用比如在新能源汽车、超高压输电的调峰调频，在工业、医疗、轨道交通方面应用空间非常广。

公司在 2022 年并购了宁波新容后就选定了两个大的发展方向：第一个方向是军工，这是一个非常前沿的行业，而且现在处于产业化的前夕，未来的市场空间是非常巨大。第二个方向是以新能源汽车为代表的新能源方向，公司从 2013 年开始就已经为下游的一些客户提供新能源汽车用的薄膜电容以及光伏和风电一些项目中用的薄膜电容。

新能源汽车：从 2013 年开始，就为汇川技术做配套服务，当时主要面对一些商用车的产品，市场份额在汇川技术的商用车中占比较高，同时汇川自己也在积极的扩展它在乘用车的一些市场空间。产品包括：广汽埃安、五菱 EV 等出货量比较大的车型。公司会持续为过去的一些老客户服务，扩大公司的市占率和市场规模。同时，公司从去年开始也积极开拓新客户，尤其是以主机厂为代表的客户，从去年 11 月开始，公司成为了零跑汽车、比亚迪和宁德时代的合格供应商。未来公司会继续去拓展下游的客户。薄膜电容在新能源车的整体应用空间每年都在以一个较大的增速整张，公司希望可以抓住这个契机。

目前公司产能不足，但之前的客户基础、技术基础以及生产和现场管控的基础还是得到了不少大型的客户的认可，公司会继续去积极拓展下游客户，同时迅速启动产能的扩充，公司一直在积极开拓客户，零跑、比亚迪、宁德时代不会是终点，

后面希望还有更多的大客户陆续签约，争取能够成为行业的龙头企业。

**3、问：宁波新容跟中电华瑞这两家子公司的业务协同性？**

答：两家子公司都是在电磁发射技术深耕了十几年的企业，它们在整个产业链当中布局不同，但都是为下游共同客户提供产品。未来，我们还会持续去扩大在整个产业链当中的份额。公司近期公告了定增的预案，70%左右的资金是用在宁波新容扩产的募投项目上。另外还有一个募投项目，是中电华瑞研发中心建设项目。中电华瑞于2022年9月收购了成都高斯智慧电子科技有限公司，成都高斯主要业务是做嵌入式AI产品的研发和产业化。中电华瑞以往是做控制系统为主的，更多是在偏硬件的设计和集成服务，未来我们会在软件和嵌入式这些方面会持续发力继续扩大。

**4、问：中电华瑞未来在军工领域较大的增长空间主要是在哪一块？包括现在在手订单的情况。**

答：中电华瑞是我们第一家并购的军工领域的子公司，它最早的业务是做舰船的指挥控制系统，逐步从舰船的指挥控制系统去拓展到其他的装备的指控系统。公司未来的方向第一个是把指控系统拓展到其他的装备上面，在装备的种类上会变得更多。第二，控制系统，可以把它理解成硬件加软件的集成，未来在软件端去发力做成嵌入式。另一个方向是在电子对抗和通信类去发力。中电华瑞于2022年9月收购了成都高斯，它的主要产品是tr组件、功放以及数据链，这些都是在大通讯范围之内。未来通讯和电子对抗方面也是成都高斯的一个发展方向。

**5、问：产品交付周期、收入确认方式和定价方式如何？**

答：中电华瑞做的控制系统，下游给院所等客户做配套，生产周期不考虑研发，在 1-2 月内可以完成产品的流转。收入确认这块，一些新产品先会有暂定价，等到整个的装备全面完成审价环节后，再签订正式合同，所以在收入确认方面，是存在着一些延迟的，这也是军工业务的一个特征。

**6、问：宁波目前在手的订单情况，包括所处的不同的细分行业拆分的情况？**

答：目前这个阶段很难确定订单的具体数字。一方面公司在不断接触新的客户。一般来说我们能够进入到某一个主机厂成为他的供应商，目标基本上都是按照它的整体需求量的 15%到 20%去做这样的产能准备的。下游的客户的拆分，公司首先会选择新能源汽车作为除了军工以外第一个重要的发展方向，像之前的汇川、上海电驱动。在公司去年进行了第一次自有资金扩产之后，现在的产能已经是很紧张了，公司也有计划在融资之前继续去上两到三条的自动化产线，来进行下一步的扩产。今年光伏这方面，订单的在手量也比较充足，宁波公司早些年和日立有过合资公司，现在通过日立之前的合资子公司的关系，在接触海外客户，订单也比往年多了不少。除此之外，我们还在积极的去开拓国内一些大客户。

**7、问：宁波新容在新能源汽车上的产品有哪些？单车的价值量有多少？**

答：产品主要是用在电控里面，结合电机上应用，这是量最大的。另外我们还有结合客户和市场需求，新产品会不断推出，比如穿心电容，就是目前在推广的一个全新的产品，用于电磁辐射的控制。单车的价值根据厂商的设计方案的不同，它的单车价值会不一样，单电机价值在 100 多到 200 多都有。

**8、问：军品薄膜电容的用量是多少？**

答：薄膜电容的用量和装备所输出的能量是直接相关，装备输出的能量越大，需要的薄膜电容越多。单台收入在两三百万到几千万之间都有。

**9、问：收购这两家公司的渊源？**

答：公司先收购了中电华瑞，中电华瑞曾承担过某前沿武器的分系统、指挥控制系统这样的任务，在舰船的指挥控制系统里面有长时间的积累，它最早从 2013 年开始通过竞标就参与到了这个项目当中。中电华瑞在并购完成之后，因为跟宁波新容都是产业链上的公司，中电华瑞推荐了宁波新容，因此公司后来才收购了宁波新容。

**10、问：宁德智能的定点项目能介绍下吗？**

答：这个项目和比亚迪、零跑一样，都是采购新能源汽车里面用的薄膜电容。公司下游客户大概是有三类，一类是主机厂，就像比亚迪和零跑这样的；一类是以做电驱电控为主的公司，如汇川技术、上海电驱动；还有一类是做电池的，逐步向电控和电驱方向延伸，如宁德时代。

**11、问：我们传统的一些膜相关业务，可以请您展望一下吗？**

答：公司目前的主业仍是塑料包装行业，下游的客户主要以富士康、海尔、海信的这样为代表的公司，公司 2022 年三季度报业绩受到疫情停工的影响。公司包装业务发展思路基本上是跟着大客户走，下游客户去哪开厂公司也跟去哪里，但是有的子公司经营情况没有预想的好，也影响了公司的经营业绩。从去年的 10 月份，公司基本上确立了一个管理的变化，将我们不自持有土地的子公司，如果经营效果不好会选择把它关掉，去修复和提升我们的盈利水平。

	<p>12、问：在新能源车行业，从进入供应商到正式的一个产品，放量周期大概会是多久？</p> <p>答：时间周期大概从成为供应商到开始交付，大概是在3个月到4个月这样一个周期，预计放量基本上会在半年左右。</p> <p>接待过程中，公司领导与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年02月12日