

证券代码：300913

证券简称：兆龙互连

浙江兆龙互连科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-004

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
参与单位名称及人员姓名	华创证券：孟灿 建信资产：何利丽 光大保德信：陈飞达 银华基金：郭磊 华商基金：刘力 博时基金：王赫、齐宁 天弘基金：周楷宁、张磊 交银施罗德：刘庆祥 平安养老：蓝逸翔 民生加银：刘昱含 圆信永丰：马红丽 中邮人寿：朱战宇 中荷人寿：张作兴 善渊投资：唐聪 光证资管：李行杰 明曜投资：陈睿
时间	2021年11月6日下午14:00-15:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理姚金龙先生、副总经理姚云涛先生、董事会秘书姚云萍女士、财务负责人宋红霞女士
投资者关系活动主要内容介绍	首先由公司董事会秘书姚云萍女士向调研人员简要介绍公司概况、产品市场和公司未来发展的展望。然后现场董事长姚金龙先生、副总经理姚云涛先生等人回答了提问，具体内容

如下：

1. 公司今年收入同比保持较快增长，主要原因是什么？

答：今年以来原材料价格上涨，公司相应调整产品销售价格；同时积极开拓市场，加大推广力度，公司超六类及以上数据线缆、高速线缆及组件、专用线缆及连接产品业务保持较快增长。

2. 收入增速绝对值逐季度下降，主要原因是什么？

答：今年春节过后原材料开始涨价，客户在第一、二季度积极下单，订单饱满，增长较快。进入第三季度，鉴于原材料价格从年初开始持续高涨并处于高位，客户处于降低库存的观望状态。截止目前原材料价格有所回落，公司订单处于正常水平。

3. 公司会针对大客户进行备货吗？

答：公司主要实行“以销定产”的生产模式，并根据客户需求适当备货。

4. 在手订单变化趋势如何，在宏观环境下行的背景下，对后续几个季度的经营趋势如何展望，依据是哪些？

答：目前，公司订单处于正常水平。未来展望，全球疫情常态化对出口带来长期不确定性的影响，原材料价格大幅波动也会给公司带来一定的影响。但是，随着我国对电子信息、互联网及数据中心行业规模投资进一步加大，对高速线缆、超6类及以上数据线缆产品等带来更多市场机会。同时，随着工业自动化在各个行业领域的应用深入，给工业全系列线缆和连接产品带来新机遇和增长点。

5. 今年总体毛利率较往年有几个点的下降，主要原因是什么？成本加成的定价模式，传导有时滞吗？还是大客户占比提升，拖累毛利率？考虑到原材料价格的大幅波动，公司有什么应对策略，对后续几个季度毛利率趋势如何判断，依据有哪些？

答：公司原材料以铜为主，今年以来铜价大幅上涨，其他原材料价格涨幅也很大，营业成本同比增长较快。公司产品价格在合同约定的定价原则基础上，根据铜材等原材料的市场价格变动情况进行相应地调整，但成本的传导具有一定的时滞性，因此原材料价格的波动会给公司带来一定的影响。公司将持续加强自身的营销能力，扩大销售规模，不断提质增效，提升高附加值产品的占比，以市场价格为导向，提升公司产品毛利率。

6. 海康威视一直是公司的第一大客户，占比 30%左右，这块的产品、定价模式、毛利率、客户采购模式、后续需求能见度、份额分配怎么样？海康威视的这种需求，跟摄像头数量还是什么数量相关？

答：海康威视目前是公司的第一大客户，与海康威视的合作保持健康稳定的发展，特别是在机器人、机器视觉等领域的合作增长较快。但是随着公司其他市场和客户的持续扩大，海康威视在公司的销售占比有所下降。海康威视的需求与摄像头数量有一定的关联性，但是没有强绑定。目前海康威视总体需求保持稳定。

7. 公司及同行业相关企业是否存在大客户集中，依赖大客

户的情况？

答：公司产品销售覆盖中国大陆、欧洲、北美、中东、东南亚、澳大利亚等一百多个国家和地区，近年来，公司不断拓宽业务边界，积极融入各行业领先企业的产业链中，取得了卓越成效。公司也将通过维护现有渠道，并开发新渠道，特别是数据中心、工业领域等方面的布局，积极进行相关行业拓展。

8. 公司所处行业是否是相对标准化的产业？

答：公司根据客户应用场景需求不同在标准化产品上进行延伸，客制化程度较高。

9. 系统标准化后通道减少，对线缆及连接产品的需求会产生影响吗？

答：随着电子信息产业的不断发展，互联网领域应用不断升级，物联网万物互连，对数据传输与连接的需求不断加大。

10. 国外收入占比基本超过一半，这几年贸易战、疫情、产业转移等大背景下，对公司的影响如何，怎么应对的，未来趋势如何判断？

答：经过长期的积累，公司产品销往全球 100 多个国家和地区，与一批海外客户保持了长期稳定的合作关系。因此今年公司海外业务受大环境的影响较小，保持了较快增长。未来，公司在产品结构上正从线缆向线缆组件及连接系统发展，有利于提升客户粘性和产品的系统性竞争力，海外市场业务将保持平稳发展。

11. 超 6 类及以上数据通信线缆占比提升，应用场景有哪些，市场空间如何，竞争格局怎么样，公司差异化优势在哪些

地方，未来增长预期如何？

答：超六类及以上数据通信线缆应用场景主要是万兆以太网，随着新一代通信及信息技术的发展，产品的智能化程度不断提升，网络带宽也不断升级，数据传输速度呈现快速提高的态势，对数据线缆的需求也逐步向高阶演进。公司差异化优势体现在通过信号完整性和电磁兼容的研究和开发，使得公司的线缆连接系统产品得到更好优化。随着募投项目的陆续投产，公司的制造能力和规模也将得到明显提升。在数据线缆和连接产品领域，公司在技术、制造能力、规模方面，保持了在行业内的领先地位，未来将保持较快增长。

12. 公司下游涉及诸多等领域。大致的分布结构如何，哪几个场景占比更高，其中公司的细分市场市占率、竞争优势，未来发展预期如何？

答：应用于企业网络和智能安防领域的的数据线缆及布线系统产品，应用于数据中心、高速通信领域的高速互连线缆及连接组件，应用于工业与医疗领域的专用线缆和连接系统产品。公司数据线缆营业收入占比最高，工业、高速互连线缆及连接组件产品保持了较快的增长。公司不断坚持自主研发，积累核心技术，未来将进一步加强营销团队建设，积极融入高端产业链，不断提高产品的市场份额。

13. 新产品、新客户开拓情况怎么样，预期明后年会带来多少的增量和弹性？

答：公司基于数字通信领域的积累，产品从线缆到线缆组件发展，再到整个连接系统领域的开发和拓展。其中，布线系

	<p>统已经完成万兆 POE（以太网供电技术）系统的开发，是国内首个通过中国信通院的双向万兆通信供电一体化连接方案性能评测的系统。高速互连线缆及组件方面，公司目前已能够规模化生产应用于传输速率达到 400Gbps 的高速传输线缆及组件，并成功开发了 800G 传输速率的高速线缆组件。工业与医疗线缆及组件方面，提供全系列机器视觉各种应用的产品方案，以太网和各类总线电缆产品认证或测试报告齐全，机车线缆通过欧洲和中国的相关标准测试，船用线缆获得挪威船级社 DNV，美国船级社 ABS 认证，中国船级社 CCS 认证正进行中。</p> <p>目前万兆 POE 系统已经有一些成功案例；高速互连线缆和连接产品逐步打开市场，已实现批量交付；工业数字通信电缆及连接产品在工业以太网、机器视觉、光伏新能源、机车等领域也与国内知名企业展开合作，也已实现批量交付，开拓了上述领域的增量市场。未来，随着公司产能和技术的不断提升，将推动产品向更多应用领域延伸。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 11 月 6 日