证券代码：600105 证券简称：永鼎股份

**江苏永鼎股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：20220920

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | ☑特定对象调研 □分析师会议 □媒体采访 □业绩说明会□新闻发布会 □路演活动 □现场参观 □其他 |
| 参与人员 | **信达证券** 蒋颖陈光毅、 **建信基金** 郭帅彤、**平安基金** 王修宝 刘杰、**长城财富保险资** 胡纪元、 **华商基金** 常宁、**民生加银基金** 于善辉孔思伟、**敦和资产** 诸文洁、**上投摩根基金** 杨鑫、**民生证券研究院** 马佳伟 马天诣 于一铭 卢倩、 **华夏基金** 佟巍 、**方正富邦基金** 巩显峰、**中银国际资管** 刘航、**鑫元基金** 罗潇、 **易米基金** 包丽华 孙会东、**国泰基金** 智健 施钰、**国寿安保基金** 余舒嘉铭、**光大保德信基金** 黄波、**宝盈** 曾梦雅、**汇丰晋信基金** 严瑾、**博时基金** 蔡滨、**睿扬投资** 罗会礼、**深圳望正资产** 王鹏辉、**上海青云投资** 杨文、**德邦基金** 郭成东、**大成基金** 戴军、**华泰柏瑞基金** 陆从珍、**上海辰翔投资** 何东、**杭州巨子私募基金** 林秦凯、**中银基金** 李建、**中信建投资管** 梁斌、**兴业基金** 廖欢欢、**上海复胜资产管理** 喻旸、**太平基金** 卢文汉、**建信保险** 孔硕、**国华人寿** 赵翔、**嘉实基金** 吴畏 曲海峰、**人保资管** 邱越 |
| 时间 | 2022年9月18日、2022年9月20日 |
| 地点 | 进门财经线上会议 |
| 上市公司接待人员姓名 | 永鼎股份 董事/副总经理/董秘：张国栋永鼎股份 副总经理兼光通事业部总经理：刘延辉永鼎股份 投资者关系经理：房術 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 1. **公司基本情况介绍：**

 公司于 1994 年成立，1997 年成为国内光缆行业首家民营上市公司。经过数十年持续发展，目前已形成 “光电交融、协同发展”的战略格局，业务覆盖光通信和电力传输两大领域。光通信产业立足 “光棒、光纤、光缆”等网络基础通信产品，延伸光芯片、光器件、 光模块等产品及大数据采集分析应用与信息服务，逐步实现从芯到线到设备传输到数据收集的产业布局。公司在光棒领域持续降本增效，光纤领域大规模技术改造提升，光缆领域明确发展战略，今年以来海外业务持续提升，公司对未来充满信心。电力传输产业包含电缆、特种缆、射频电缆，EPC电力工程、超导电力和汽车线束等业务，统筹布局，形成“电线电缆—汽车线束—超导电力—海外电力工程”协同发展的产业格局。其中汽车线束，客户包括上汽大众、上汽通用、康宁斯、沃尔沃，新能源汽车如华为、比亚迪、蔚来、小鹏、理想等造车新势力。海外电力总承包方面，公司处于江苏省民营企业的领头位置，相信未来几年依旧会是公司很大的增量业务。公司于2021年12月在南通通州湾示范区设立全资子公司，布局海缆业务。总体来看，光纤光缆业务呈现持续回暖，汽车线束发展持续向好，海外电力工程发展稳健，公司对未来充满信心。**二、投资者问答交流****1、光纤光缆需求端的复苏主要是来源于哪些方面呢？**尊敬的投资者，您好！从国内需求看，国内有5G建设部分，包括未来要在东数西算也会有一些线路，还有以前的固网、局域网等都有一些需求量。海外的市场，复苏的需求量超出我们的预期，公司近两年也积极布局海外市场，如拉美墨西哥等地，在我们看来，国内的需求端，包括海外的市场，都是一个加速的恢复期，而且需求的旺盛期。**2、公司对运营商市场态度是如何的？**尊敬的投资者，您好！公司对三大运营商都很重视，公司会根据优势的省份进行选择，公司是电信运营商的中标单位，同时会选取优势的省份作为主要供货方进行重点维护。未来其他运营商也会重点推进。公司总体对联通、移动、电信三大运营商采取积极关注的态度，将根据具体情况具体判断。谢谢！**3、非运营商市场未来的增速和展望是如何？**尊敬的投资者，您好！非运营商市场份额较大的属于广电、电力系统、石油石化、教育网络、各地智慧城市等。有些非运营商，如铁路系统、轨道交通等，价格、毛利和付款条件较好，所以对非运营商市场公司非常重视。电力系统总体订单状态、毛利率、产品对质量的要求状态都较好。比如，电力系统里边对654E的应用，从目前现状来讲，可能比三大运营商里边某个运营商的用量还要大一些，未来它对654.E的需求比较大。结合运营商市场在未来一级干线、二级干线的运营，654.E比例会快速提升。另外运营商市场，包括非运营商市场里的数据中心里边的光缆应用比较大。所以除了永鼎光棒，公司还有其他另外的新产品在研发过程中，包括654.E、多模等。谢谢！**4、光纤光缆供给端的情况？**尊敬的投资者，您好！在供应端，光棒现在是一棒难求的状态。很多的厂家，没有光纤预制棒。有些没有光棒的公司，会出现外购光棒再去做光纤光缆。**5、国内厂家出海有比较独特的优势吗？**尊敬的投资者，您好！在原来海外市场对中国市场的认知不是非常充分的状态下，中国企业都有一定的市场，现在通过竞争，市场对国内企业认知进一步加深，海外市场集中在几个头部企业上，最终表现在企业的创新能力、成本、质量中，永鼎在该行业经过多年的沉淀，积累，在创新、品质等方面都有较好的口碑。永鼎在海外电力工程方面取得了成功，积累了相关经验，因此在布局通信市场时，优势在于：1）团队非常强 2）在合作的过程当中，永鼎管理水平、质量能力、技术水平都有明显优势，在国外的合作关系中有非常好的反馈和口碑。公司在拉美地区，永鼎品牌在墨西哥市场排名、用户评价都获得好评，有较好的品牌效应，谢谢！**6、公司如何看待康宁扩产及对未来趋势的看法？**尊敬的投资者，您好！康宁在光通信领域处于领头羊地位，市场分析和敏感程度较好。康宁比较看好国内及国际市场，尤其是国际市场，未来增速起到一定引领作用。另外，俄乌战争对海外同行业影响比较大，相关产业链的成本提升会提高国际光棒成本，这对中国整个产业有促进作用。总体来讲，海外景气指数中长期的呈上升状态，中国企业的国际市场占有率也由于综合竞争力的提升而增长，这是双向增长过程。**7、除了拉美，像欧洲、北美和非洲这块的需求变化？**尊敬的投资者，您好！非洲需求量较高，但是公司要控制非洲货款的安全和风险，如果能够做到外汇回款保证，公司非常乐意开拓，非洲规范性还需要进一步的提升。非洲市场未来潜力非常大，目前公司相关业务正在逐步推进中，未来会持续关注非洲市场。欧洲、北美、日本、韩国是传统的市场氛围，但随着中国企业的竞争力提升，日韩企业市场份额下降较快。但传统欧美市场对中国企业有一定的反倾销措施，所以中国企业想进入欧美市场，最快捷的方式是在有良好的贸易合作区域进行异地生产。 |
| 附件 | 无 |
| 日期 | 2022年9月20日 |