

证券代码： 002471

证券简称： 中超控股

江苏中超控股股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号： 2024-002

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（ <u>投资者线上交流活动</u> ）
参与单位名称及人员姓名	投资者线上交流活动
时间	2024年9月19日(周四)下午15:30~17:00
地点	公司通过进门财经采用网络远程的方式举办投资者交流会
上市公司接待人员姓名	1、中超控股创始人、名誉董事长、实际控制人杨飞 2、中超电缆董事长俞雷 3、上海交通大学教授、航宇精铸公司副董事长、总经理王俊 4、中超控股副总经理、董事会秘书蒋丽隽 5、中超控股董事长助理潘志娟
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、会议开始</p> <p>本次活动由进门财经组织，公司创始人、名誉董事长、实际控制人杨飞先生参加本次交流活动，首先向参加此次交流活动的投资者表示感谢，向投资者介绍了公司的历史沿革、前几年诉讼与融资困境、公司发展战略规划及近期主要工作的成效。中超电缆董事长俞雷先生介绍了公司电力电缆业务情况、未来市场空间以及公司竞争优势。上海交通大学教授、精铸公司副董事长、总经理王俊介绍了高温合金精密铸件的发展情况、未来市场空间以及公司的竞争优势。</p>

二、沟通交流

1、中超控股是否已经完全解决历史遗留的一些业务问题，未来核心理念是否有所变化，是否顺应那个公司发展路径而更名。

答：公司管理理念已发生改变，自 2019 年调整发展战略，以“瘦身”的方式调整产业结构，公司电缆板块经营发展稳中求进。考虑长远发展，公司目前以创造效益为第一目标。公司开拓科技含量高、利润高的第二主业，加大加快推进高温合金精密铸件业务发展，着重培育航宇精铸在航空航天发动机、燃气轮机及低空经济等优质生产力赛道的爆发力。目前由于高温精密铸件业务前期研发、试样、定样等过程时间较长，目前收入占公司主营业务收入比重较低，但随着高温精密铸件业务的发展与规模化量产，若未来对公司的利润贡献度占比非常高，公司不排除会重新更名来更好地体现公司的特性。

2、去年公司一下子高管更换很多，高管队伍是不是有军心不稳的风险？

答：关于公司高管队伍是不是军心不稳，其实我们公司是反过来的。公司发展让我引以为豪的一点就是公司团队，特别是高管团队的稳定性、忠诚度。公司高管团队中百分之八九十都是从公司创业到现在的，有的已在公司任职二三十年。公司中层管理人员大多是自己培养，很多都是从大学毕业就来到公司，团队忠诚度很高。从公司信息披露的情况，有些人觉得公司近期高管队伍变化较大，主要是两个原因：一是公司 2017 年股权转让时，当时的控股股东鑫腾华带来一批高管，最后由于股权转让不成功，中超集团恢复了控股股东的地位，鑫腾华聘的高管也随之离职。二是公司去年以来自己作了人员调整。但公司调整的主要人员仍在中超控股及其附属企业任职，公司目前的第一目标是创造效益，因此将原有部分高管下沉，担任子公司的一把手：上市

公司原董事长俞雷现任中超电缆董事长，原总经理张乃明现任明珠电缆董事长，原副董事长、总经理霍振平现任长峰电缆董事长，分管营销的副总经理赵汉军现任远方电缆董事长兼总经理。同时，公司将李变芬选举为董事，将刘广忠、蒋丽隽、王智平聘为高管，这些高管都有丰富的管理经验或多年电缆行业从业经验，能助力公司发挥电线线缆产业集群的协同优势，实现精细化管理、高质量发展！

由于前几年公司发展较困难，压力较大，人员待遇相对较低，但公司团队依然忠于职守。为了回报公司管理层、回报公司骨干，去年公司以股权激励的形式对部分骨干员工授予股份，进一步提高了骨干的凝聚力和能动性，激励他们在未来为公司发展做出更大的贡献。公司股权激励范围广、激励对象人数有 276 人、授予股份 10100 万股，在整个 A 股市场都相当罕见！

3、恭喜公司线缆业务最近中标不少项目，但传统行业资金压力也比较高，请问公司如何应对这些项目的回款情况和现金流压力，并且随着战略外移，海外市场业务是否有重点开拓？

答：一方面，公司从源头上挑选客户，市场战略转移已取得明显成效，目前公司主要客户是国家电网、南方电网、国电投，华能，国家能源、中石油、大唐等大型央国企，该类客户企业规模大、资信情况好、履约能力强，不存在重大信用风险集中。

另一方面，公司已经意识到应收账款余额较高给企业带来的潜在风险，公司制定了相应的收账政策和制度，将应收账款进行三类处理，公司成立清欠小组，一发现疑难应收账款就会移交清欠小组，清欠小组会安排专人进行核实并催收，针对有意拖欠、想赖账等恶意拖欠行为的客户，清欠小组就会第一时间移交公司法务部门。近年来，公司在收入同比增长情况下，应收账款余额呈现出下降的态势。公司在“现金为王”战略思想的指引下，已打响应收账款保卫战，将使用一切合法的手段回收应收账款，比如

以房抵债等方法，降低公司风险。

针对应收款的管控，公司从源头上客户的选择、针对不良事件的处置都有相应的预案，请各位股东放心。

对于海外市场，公司原有基础较好，在上市前就已成立海外分公司，针对重点市场进行开拓。前几年从报表上看海外业务减少，但叠加上公司与央企借船出海的出口，实际海外业务没有萎缩。2022年11月长峰电缆为抢占秘鲁电缆市场，发挥铝合金电缆新材料产业优势，在秘鲁设立控股子公司，自成立以来已获得订单合计8290万元。下一步公司计划把海外市场做一个增量市场，可能会在已经形成市场的秘鲁成立办事处。另外公司还可能在迪拜成立办事处，迪拜地处中东石油发达国家，地理位置优越，新能源蓬勃发展，是中东的新兴市场，据统计已有90多家央企在此设立了办事处，其中大部分是公司的目标客户，也是有良好合作关系的客户，公司未来将加强与其紧密合作，进一步加大海外市场拓展。

4、高温合金市场未来公司与竞品公司产品相比的优势在什么地方，现有和未来的客户规模、黏性预期如何，预计什么时候能够带来营收突破？

答：公司拟实现高温合金大型复杂薄壁涡轮机匣、涡轮转子及涡轮导向器、轴承座、燃烧室喷嘴、涡流器、整流叶片等热端部件产品的产业化生产，满足国家快速研制新型大涵道航空发动机和燃气轮机的迫切需求。通过形成多规格高温合金精密铸件的批量生产能力，满足下游客户的需要。

航宇精铸面向航空航天重大工程的需求，技术团队引领了中国大型复杂薄壁高温合金构件精密成型技术研发与产业化攻关，攻克了超限构件一次整体精密成型、尺寸精度控制与冶金质量控制三大难题，技术优势在于全面掌握了熔模精密铸造的冶金缺陷控制和尺寸精度控制技术，可以制造出高精度高质量的大型

	<p>复杂薄壁高温合金精密铸件产品，为国产新型高性能航空发动机提供关键零部件，在关键技术攻克中发挥了不可替代的作用，不仅为企业创造价值，也为社会贡献力量。2024年6月24日航宇精铸“高温合金整体液态精密成型技术”项目荣获国家技术发明二等奖，相关技术发明已逐步全面用于公司产品的研制，后续将会在批量化、规模化、智能化方面进一步深化拓展，从而进一步推动公司的快速发展。</p> <p>航宇精铸目前进入了包括中国航发商发、中国航发沈阳黎明、中国航发成发、中国航发南方工业、航天科工火箭、中国航发燃气轮机、上海电气汽轮机、新奥能源动力科技等的国内顶尖大型央企及国企等供应体系。由于航空航天产业的客户对供应商选择有严格的评定程序，供应商的变更存在较高的技术风险和较大的额外成本，公司下游客户一般在产品质量稳定、交期满足的情况下，不会轻易更换供应商，因此，公司拥有较为稳定的客户基础。</p> <p>航宇精铸自成立以来技术先进性、产品质量的稳定性、产品交付的及时性等方面已逐步得到客户的认可。目前在手订单大幅增长，在手订单约1500多万元，2024年前八个月发货量较上年同期增长308%。2024年第一季度航宇精铸营收比上年同期增长376.72%；净利润比上年同期增长112.06%，已实现扭亏为盈。随着公司未来进一步的拓展，营收会迎来更大的突破。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024-09-23