

证券代码：300933

证券简称：中辰股份

中辰电缆股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类别	<div><div><input type="checkbox"/>特定对象调研</div><div><input type="checkbox"/>分析师会议</div><div><input type="checkbox"/>媒体采访</div><div><input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会</div><div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div><div><input type="checkbox"/>路演活动</div><div><input type="checkbox"/>现场参观</div><div><input type="checkbox"/>其他（请文字说明其他活动内容）</div></div>
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2024 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025 年 5 月 14 日 15:30-16:30
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	公司董事长杜南平先生，总经理张茜女士，董事会秘书谢圣伟先生，财务负责人蒋文耀先生，独立董事吴长顺先生，保荐代表人徐小明先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2025 年 5 月 14 日 15:30-16:30 在价值在线（https://www.ir-online.cn/）举办 2024 年度业绩说明会，本次业绩说明会采用网络互动方式举行，业绩说明会问答环节主要内容如下：</p> <p>1. 各位老总下午好，大家辛苦了：《证券法》赋予证券部光荣使命，2024 年贵公司通过互动易平台共计 67 个问题，其中涉及股东人数类 48 个占比约 72%；其他类 19 个，但回复的其他类问题中有 50%以上与贵公司官网、历年披露等信息中存在相悖现象。通过贵公司回复问题给投资者感觉如下：①回复问题过于片面，没有统揽全局；②对公司的经营业务、研发的项目不了解；③专业能力有待继续提高。请董秘回复贵公司后续将采取何种具体措施，建立起贵公司与投资者有效交流的责任。</p> <p>答：公司将严格按照相关法律法规要求进行信息披露，同时进</p>

	<p>一步加强对证券事务人员的培训,全面提升互动平台回复的专业性、准确性及完整性,实现与投资者的高效沟通。</p> <p>2. 贵公司近年来出现应收账款和存货周转率下降与净利润背离,本质是“以牺牲质量换取规模增长”。若持续未改善,可能导致企业陷入“增收不增利—经营效率下降—现金流承压—融资成本上升”的恶性循环。请张总从运营效率、成本控制、风险管理三方面,贵公司后续分别采取何种措施来提升盈利能力。</p> <p>答:从成本控制层面,公司将进一步推行精益化管理:生产环节,引入先进的生产管理系统,优化生产流程;采购环节,与优质供应商建立长期战略合作,降低采购成本;运输环节,合理规划物流路线,提高运输效率;并进一步强化工艺创新,深入开展标准化生产与作业,提升产品生产效率,降低产品成本。公司将进一步加强对应收账款的风险管理,通过对客户的资信调查,加强信用管理,及时预警逾期风险,对应收账款风险较大的行业采取严格控制政策,同时内部制定应收账款催收指标,压实压紧责任。另外公司将结合市场情况,抓紧推动新产品的研发和产品的推广,优化产品结构和市场策略,提升运营效率。</p> <p>3. 杜总下午好:贵公司在 2024 年报研发投入中披露主要研发项目中有 17 个已经开发完成,其中有 14 个产品(如:①高强度抗扭曲机器人电缆;②高柔软耐盐雾光伏电缆;③新能源储能系统电池连接电缆;④风力发电柔性电缆等)已经达到国内同类产品领先或先进水平。同时贵公司在 2024 年取得国家级“专精特新小巨人”和授予博士后工作站;都侧面反应贵公司产品创新能力强和科研实力雄厚。</p> <p>贵公司目前传统业务板块处于成熟期,市场竞争激烈,而新开发产品应用的行业大多属于成长期或国家重点扶持产业如:机器人、新能源发电、海洋经济、储能等产业。请杜总就贵公司原产品和新开发产品分别采取何种发展战略来增强企业核心</p>
--	---

竞争力，提升企业盈余能力。谢谢！

答：作为国家线缆生产骨干企业，中辰股份深耕于电线电缆行业，致力于用户的普遍需求和特殊需求。未来，公司将积极参与国家电网、南方电网等的升级与改造工程，在巩固原电缆产品基本盘业务的同时，加大特种电缆领域的研发和下游客户的验证，把握新质生产力领域的业务机会。

4. 高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。

答：2024 年，公司实现营业收入 308,987.37 万元，比上年同期增长 10.38%；归属于上市公司股东净利润 3,812.14 万元，比上年同期减少 42.55%。

5. 未来是否会调整电气装备用电线电缆产品的业务布局？

答：公司主要产品为电力电缆、电气装备用电线电缆、架空用裸导线以及电缆附件等四大类。其中电气装备用电线电缆主要是指从电力系统的配电点把电能直接传送到各种用电设备、器具的电源连接线路用电线电缆，各种工农业装备中的电气安装线和控制信号用的电线电缆；该系列产品除常规使用的线缆产品，还包含许多专用或特殊性能的产品（特种电缆）。电气装备用电线电缆为电缆行业中应用范围最广、种类最多、应用最复杂的一类产品。未来公司将结合市场情况，进一步优化产品结构。

6. 请问公司如何应对铜、铝等主要原材料价格波动风险？

答：公司将进一步加强与供应商战略合作，强化竞争，优化供应商结构，发挥规模采购的价格优势，有效降低原材料采购成本。同时进行铜铝等原材料的套期保值业务，减少原材料价格波动对公司业绩造成的不确定影响，保障公司经营的平稳性。

7. “以销定产” 模式在实际操作中，如何平衡生产效率和客户定制化需求之间的关系？

答：电线电缆产品具有定制生产的特点，不同客户对产品性能、规格、长度的要求不尽相同，公司在签订合同后确定产品的型

	<p>号规格并组织铜、铝的采购和产品生产。同时，将“质量为先、成本为王、效率为要”的理念深入贯彻到生产制造各个环节，努力实现在生产制造上效率不断提升、成本不断优化。</p> <p>8. 高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。</p> <p>答：公司将紧盯市场动态，巩固和加强公司在现有领域的优势地位，并积极开拓新产品，丰富公司的产品结构。未来，公司将进一步聚焦主业，以“专、精、特、新”为目标，持续推动转型升级，加大研发及新产品推广力度，提升经营效率和盈利能力。</p> <p>9. 未来公司在环保投入上是否会进一步加大？有无具体的规划和目标？</p> <p>答：您好，公司持续进行环保方面的资金投入，以及持续加强管理，确保环保排放达标并且持续优化。</p> <p>10. 公司是否有计划进入新的市场领域？</p> <p>答：公司将聚焦主业，后续如有相关计划，将严格按照监管要求及时履行信息披露义务。</p> <p>11. 请问公司算力规模到现在规模有多大，在手订单有多少？</p> <p>答：您好，公司算力业务尚处于起步阶段，暂未产生收入。</p> <p>12. 未来是否会根据公司发展情况调整分红政策？</p> <p>答：未来，公司将继续秉承稳健可持续的分红理念，综合考虑公司经营发展、资金需求及股东回报等因素，保持分红政策的连续性与稳定性，切实保障投资者的合法权益。感谢您的关注！</p> <p>13. 高管您好，能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？谢谢。</p> <p>答：您好，关于行业整体发展情况请查看公司《2024 年年度报告》，关于行业内其他主要企业的业绩表现请查阅其公开披露的定期报告。</p> <p>14. 公司产品的核心竞争力分别体现在哪些方面？</p> <p>答：公司是国家级“专精特新小巨人”企业，截至 2024 年 12</p>
--	--

	<p>月 31 日，共有专利 200 余项，其中国内发明专利 29 项，国外发明专利 3 项。公司核心技术均被应用于电线电缆及电缆附件的生产中，保证了公司产品的性能。如，公司产品能够满足电缆对低烟、无卤、阻燃、耐火、防火、阻水、防鼠蚁、防化学腐蚀、防紫外线辐射、耐油、耐磨、耐弯曲、光电复合等特殊性能的要求。此外，公司通过引进国内外先进的生产、检验设备，目前已拥有国内一流的电线电缆生产和检测设备，能够保证产品性能稳定，质量可靠。</p> <p>15. 想问下公司特种电缆的市场份额目前大概是多少？</p> <p>答：近年来，公司持续加大在特种电缆领域的产品研发、市场推广和客户开发力度，积极完善产品结构和市场布局，目前，公司暂未获取最新、全面准确的特种电缆市场相关数据。未来公司将持续深耕特种电缆市场，进一步提高公司在特种电缆领域的销售收入和市场占有率。</p> <p>16. 请问公司是否有并购整合其他企业的计划？</p> <p>答：公司始终关注政策导向与行业整合机遇，如有相关计划，将严格按照监管要求及时履行信息披露义务。</p> <p>17. 高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。</p> <p>答：随着国内电网升级改造，电网投资的持续增加，将推动电缆行业稳步发展，同时随着新兴领域应用发展，特种电缆成为新的行业增长点。根据国家电网和南方电网规划，在“十四五”期间预计电网投资总额接近 3 万亿元，较“十三五”时期整体增加约 3000 亿元。根据前瞻产业研究院数据，预计到 2026 年国内电缆行业需求规模有望接近 1.8 万亿元。</p> <p>18. 未来公司是否会调整产品结构？</p> <p>答：公司将结合市场情况，抓紧推动新产品的研发和产品的推广，进一步优化产品结构。</p> <p>19. 针对华东地区市场和东北地区市场的策略有何不同？</p> <p>答：华东地区是我国最大的电线电缆生产基地，产业集群密集，同时该地区新兴产业发展较快，对特种电缆的需求度较高，公</p>
--	---

	<p>司在华东地区深耕多年，是公司最重要的销售区域。公司在华东区域持续强化品牌影响力，同时加大对高性能、特种电缆的研发投入，满足市场对电缆高性能、智能化、绿色环保等方面的要求。</p> <p>针对东北地区气候特点和产业需求，研发适合当地环境和应用场景的定制化产品。例如，加大对耐寒电缆、耐低温绝缘材料等产品的研发力度，确保产品在极端气候条件下的性能稳定。同时，由于电缆产品的运输成本较高，电线电缆企业存在明显的运输半径。为有效降低运输成本，同时拓展并巩固华北及东北市场，公司在山东德州设立控股子公司山东聚辰，提高产品配送效率，从而积极参与当地电网改造、新能源发电、基础设施建设等项目投标，逐步扩大市场份额。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 5 月 14 日