

证券代码：834639

证券简称：晨光电缆

公告编号：2025-042

## 浙江晨光电缆股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

#### 一、投资者关系活动类别

☐ 特定对象调研

☒ 业绩说明会

☐ 媒体采访

☐ 现场参观

☐ 新闻发布会

☐ 分析师会议

☐ 路演活动

☐ 其他

#### 二、投资者关系活动情况

活动时间：2025 年 5 月 16 日

活动地点：全景网“投资者关系互动平台”(<https://ir.p5w.net>)

参会单位及人员：通过网络方式参加公司 2024 年年度报告业绩说明会的投资者

上市公司接待人员：1、公司董事长、总经理：朱水良； 2、公司董事、财务总监：杨友良； 3、公司董事、副总经理、董事会秘书：朱韦颐； 4、保荐代表人：黄曦。

#### 三、投资者关系活动主要内容

本次业绩说明会通过年报视频解读的方式对公司 2024 年度经营情况进行了介绍。同时，公司在业绩说明会上跟投资者进行了互动交流，并就投资者普遍关注的问题进行了回复，主要问题及回复如下：

**1、您好！请介绍一下公司智能电缆的研发及销售情况，以及机器人电缆的研发与企业的合作情况？是否与航天军工有密切合作关系，谢谢！**

尊敬的投资者，您好！公司将积极响应国家发展新质生产力战略要求，推动高端装备用电缆产品的研发，目前尚未与相关机器人企业及航空军工企业建立合作。谢谢。

**2、公司的销售费用、管理费用、研发费用、财务费用增长的原因是什么？未来是否有控制费用增长的措施？**

尊敬的投资者，您好！公司的销售费用、管理费用、研发费用、财务费用增长的原因如下：

①销售费用同比增加 18.99%，主要为增强市场竞争力、扩大市场份额，公司加大业务拓展投入，销售费用同比有较大增长。

②管理费用同比增加 9.09%，主要因为 2024 年管理人员增加导致职工薪酬增加；另外在建工程中的矿物绝缘厂房、智慧晨光等项目完工转入长期资产，增加折旧摊销费，共同影响管理费用的增加。

③研发费用同比增加 2.15%，主要为增加新产品、新工艺，公司加大研发投入力度。

④财务费用同比增加 0.81%，主要为金融服务及银行手续费的增加。

公司将来将执行以下措施：

①加强费用的预算管理，由财务部牵头各部门配合，根据经营目标和工作计划，制定详细的费用预算计划，严格执行和控制费用开支，定期对费用预算的执行情况进行监控和分析；

②规范费用的审批流程，建立分级审批制度，加强中层领导的审核作用，审核做到实质重于形式。谢谢。

**3、公司 2024 年应收账款占归母净利润比例达 276.58%，大量资金被客户占用，公司如何加强应收账款管理，降低坏账风险？**

尊敬的投资者，您好！为了应对应收账款余额较大，客户回款慢的问题，

公司给予高度重视。1、接下来公司将优化应收账款全流程管理机制，完善客户信用评估体系，设定动态信用评级，根据信用等级设定差异化信用额度、账期和付款条件。强化合同执行与动态监控，建立标准化合同条款，明确付款时间节点、违约责任及争议解决机制，避免条款模糊导致的执行风险。

2、加强风险防控与资金回收效率，提升催收与资金回笼能力，将应收账款周转率、逾期率纳入部门及个人绩效考核，并落实相应的激励措施。谢谢。

**4、研发费用同比增长 2.15%，能否介绍一下公司在研发方面的重点投入方向？**

尊敬的投资者，您好！公司聚焦高压及超高压电缆领域，在成功研发 110kV、220kV 交联聚乙烯绝缘复合平滑铝套电缆产品的基础上，全力启动研发 500kV 交联聚乙烯绝缘复合平滑铝套电力电缆研发项目，这一布局不仅为满足我国高压及超高压电力传输需求，储备核心技术与生产能力，更进一步巩固了公司在该领域的领先地位，彰显公司在高端电缆技术上的持续突破能力。在特种电缆研发方面，随着矿物绝缘电缆建设项目的推进，公司积极拓展产品矩阵，除深耕 1kV 以下 BTTZ\BTTRZ\BTLY 等矿物绝缘电缆产品外，还携手西安交大等国内顶尖科研院所，开展 1kV 矿物绝缘电力电缆的联合攻关，凭借自主知识产权的创新成果，项目投产后将显著扩充特种电缆产品线，为客户提供更丰富的解决方案。凭借持续的技术攻坚，公司创新成果丰硕，截至 2024 年，公司共获得 47 项专利，其中发明专利 29 项，实用新型 18 项。未来，公司将继续深化研发投入，以技术创新筑牢核心竞争力，持续拓宽企业发展护城河。谢谢。

**5、公司 2024 年增收不增利的原因是什么？未来公司计划如何改善这一局面？**

尊敬的投资者，您好！公司 2024 年增收不增利主因是受到毛利收窄与销售费用攀升的双重挤压。从成本端来看，原材料铜价大幅波动对利润空间形成显著冲击。2023 年铜价全年波动区间为 62000-72000 元/吨，而 2024 年价格中枢上移至 67000-89000 元/吨。由于公司 2024 年执行的部分订单为 2023 年中标的低价合约，叠加高价原料成本，导致产品毛利率同比下滑。从市场端来看，行业竞争白热化促使销售费用刚性增长。为抢占市场份额，公司加大营销投入，订单获取成本显著上升。

公司针对净利润下滑问题，积极采取措施，启动全方位提质增效计划。对外，进一步扩大市场带动规模效应，并通过精准定位，聚焦优质电缆市场，同时，提升销售团队管理水平，强化销售能力，获取更多更优质订单；对内降本增效，加强原材料采购管理，重点优化铜铝采购策略，同时，深化精益生产管理，强化全流程质量管控与成本监控，多维度提升运营效率，全力增强公司盈利能力。谢谢。

**6、公司 2024 年毛利率下降 0.81 个百分点，在原材料价格波动的情况下，公司如何应对成本上升的压力？**

尊敬的投资者，您好！在原材料价格波动的情况下，公司将采取以下措施应对成本上升的压力：1、公司将加强原材料采购管理，重点优化铜铝采购策略，考虑利用期货、期权、远期合约等金融工具进行套期保值，锁定未来的采购成本。

2、强化成本预算与控制，制定严格的成本预算制度，对原材料采购、生产加工、销售等各个环节的成本进行细致核算和监控，及时发现并纠正成本超支问题。

3、拓展供应商渠道，增加供应商数量和种类，避免对单一供应商的依赖。通过引入竞争机制，提高议价能力，在原材料价格上涨时，有更多的选择和谈判空间。

4、合理调整产品价格，根据原材料价格上涨幅度、市场需求弹性、竞争对手情况等因素，增加开口合同的签订，灵活调整产品价格。谢谢。

**7、电缆行业竞争加剧，公司如何应对激烈的市场竞争？**

尊敬的投资者，您好！公司锚定高质量发展目标，多维度强化核心竞争力。以技术创新为引擎，持续加大研发投入，攻克行业技术难题，驱动产品迭代升级；以人才建设为基石，搭建多元化发展平台，汇聚行业精英，激发团队创新活力；以数字化转型为抓手，通过智能管理体系赋能组织运营，提升全流程管理效能。同时，借助核心竞争力的不断提升，为公司开拓更广阔的发展空间，也为投资者创造持续稳定的价值回报。谢谢。

**8、随着新能源汽车、5G 通信等新兴产业的发展，公司是否有计划拓展相关领域的电缆业务？**

尊敬的投资者，您好！公司目前的产品未涉及新能源汽车、5G 通信行业，今后将根据公司战略规划综合考虑市场开拓。谢谢。

**9、在产品创新方面有哪些具体措施？未来是否有推出新产品或新服务的计划？**

尊敬的投资者，您好！公司产品创新的主要具体措施：1、集聚内外部科创智源，加快建设高新技术体系平台。深化产学研用创新机制，巩固与西安交大、武汉大学、上海电缆研究所、武汉高压所等科研院所合作，构建起行业顶尖水平的高新技术企业平台；2、深化智改数转，加快智造升级，建设好未来智慧工厂；3、巩固发展核心产品优势，培育出具有行业竞争力的单项冠军产品集群，保持行业领先地位；4、坚持问题导向，聚焦工艺改进，强化技术运营管理，提升技术管理水平和技术服务能力；5、继续深化企业技术中心和技能大师工作室建设，搭建高水平技术人才培养平台，组建技术技能大师团队，组织开展技术交流，进行技术攻关、技术创新，解决工艺技术难题等。

未来新产品或服务的主要计划：1、750kV 电缆关键技术合作攻关；2、优化 500kV 及以下平滑铝套电缆；3、6-35kV PP 电缆研发；4、加快自动化、智能化布局，推进智慧工厂 2.0 建设等。谢谢。

**10、公司在海外市场是否有布局？未来是否有拓展海外市场的计划？**

尊敬的投资者，您好！公司计划积极参加海外展会，输出电力基建技术与产品，努力开拓海外市场。谢谢。

**11、公司如何做好市值管理？**

尊敬的投资者，您好！公司高度重视市值管理工作，将紧密围绕战略规划，以提升企业核心竞争力和可持续盈利能力为基础，通过优化业务结构、强化投资者沟通、完善价值传递机制，实现公司价值与市场表现的动态匹配，为股东创造长期稳定回报。谢谢。

**12、在电网投资放缓或政策调整的情况下，公司如何应对客户集中度较高的风险？**

尊敬的投资者，您好！应对客户集中度较高的风险，公司主要从拓展市场和建设团队两方面出发：1、公司在巩固发展两网市场基本盘的框架上，瞄准轨道交通、航空航天、新能源汽车、低空经济、外贸等产业市场，挖掘创造新

的市场增量，构建好发展和未来新平台；2、公司继续推进营销团队结构性改革，建立健全新电网、新能源、新基建、新装备、新本土市场开发团队，着力构建以五大销售根据地支撑、百团百店为战区的多元化营销组织体系，营造市场发展新格局。谢谢。

**13、公司 2024 年成功与多家大型企业建立合作关系，能否具体介绍一下这些新客户的情况以及对公司未来业务的贡献？**

尊敬的投资者，您好！2024 年公司成功与多家大型企业建立合作关系，其中比较典型的有中石油和国电投，中石油作为全球主要的能源企业之一，承担国家能源安全责任，参与战略石油储备，同时也在“一带一路”倡议中推动海外能源合作。国电投作为中国五大发电集团之一，其清洁能源占比高，是清洁能源领军者。上述两位新客户也是与公司战略发展相契合，今后将为公司在新能源市场业务增加盈利点。谢谢。

**14、“聚焦华东、拓展沿海、布局全国”，目前进展如何？**

尊敬的投资者，您好！公司坚持全国化市场布局战略，不断优化营销格局，按照“聚焦华东、拓展沿海、布局全国”的总体要求，加大市场开发力度，优化国网团队、完善新能源团队、组建嘉兴 6 大本土团队，深挖重要客户资源，深度培育省会城市、核心地级市、上市大公司等潜在市场优质客户；电线门市体验店开业一路高歌猛进，在先后布局平湖、嘉兴、桐乡、嘉善、海宁、宁波等，实现市域扩张，为电线电缆营销搭建起新的平台；全国化市场建设正在全速稳步推进，北京、上海、武汉等核心区域市场成立五大销售根据地，集中优势资源，实现营销破局，建设成为公司未来战略市场、品牌塑造、增量销售的市场高地。谢谢。

**15、公司如何看待电线电缆行业的未来发展趋势？未来公司的发展战略是什么？**

尊敬的投资者，您好！关于电线电缆行业的发展趋势，公司认为，随着能源结构转型与数字化浪潮推进，在激烈竞争的格局下，仍然有着多重战略发展机遇，1、国内需求扩容：超高压、新能源与 AI 驱动电网升级；2、国际市场开拓：借势“一带一路”抢占全球电网投资红利；3、新能源+储能：双赛道协同释放增长潜力。

关于未来公司的发展战略方面，面对新旧能源更新的新机遇，公司系统布局关键核心技术攻关，以科技创新催生企业发展新动能，持续推进向科技型企业转型升级：1、积极响应国家发展新质生产力战略要求，组织推进航空航天电缆、机器人电缆等高端装备用电缆关键技术攻关，探索建设高端装备用电缆中试平台，加快科技成果转化；2、深化绿色发展理念，推动绿色低碳转型，加快推进聚丙烯电缆、750V 超高压电缆等绿色产品研发，全面推广矿物绝缘电缆、平滑铝电缆等绿色产品应用，引领公司向绿色发展道路迈进；3、深度布局“一带一路”沿线国家，依托政策红利与地缘优势，输出电力基建技术与产品，开拓国际市场新增长点。谢谢。

浙江晨光电缆股份有限公司

董事会

2025 年 5 月 20 日