

证券代码：002533

证券简称：金杯电工

金杯电工股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-03

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 其他 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 电话会议
参与单位名称及人员姓名	通过互动易平台参与网上业绩说明会的投资者
时 间	2021 年 4 月 12 日 15:00-17:00
地 点	全景网——投资者互动平台
上市公司接待人员姓名	董事长吴学愚先生 独立董事樊行健先生 财务总监钟华女士 董事会秘书邓绍坤先生
投资者关系活动主要内容介绍	答复投资者问题： 1、问：衡阳电缆 30 多亿营收只有 7 仟多万利润，武汉二线 16 亿多营收有 8 仟多万，同为线缆为啥相差这么多？ 答：您好，衡阳电缆与武汉二线两个公司营收、利润存在差异，主要是两个子公司电缆销售模式及产品的品牌影响力不一样。武汉二线以渠道销售为主，而衡阳电缆以直销为主，衡阳电缆为进一步巩固公司市场份额，公司调低了产品定价毛利率。谢谢。 2、衡阳电缆利润下降好多，只有七仟多万？ 答：您好，衡阳公司净利润大幅下降原因主要是：1、疫情影响，客户开工延期及疫情期间业务停止；2、衡阳销售模式以直销为主，经销为辅。2020 年 4 月开始，铜价单边上涨及聚氯乙烯、氯乙烯等其他原材料价格上涨，毛利率同比下降；3、为进一步巩

	固公司市场份额，公司调低了产品定价毛利率。谢谢。 3、烦请公司领导对公司冷链板块经营情况深度讲一下，另就公司大股东股份质押情况及质押风险问题能否再讲解一下。 答：您好，云冷冷链项目经过几年的发展壮大已经初步形成规模，云冷物流获评“全国 AAAA 级物流企业”，物流线路增至 54 条，并开通武汉等多条省外线路，进一步扩大业务覆盖面。首批到期商户续签率超过 96%，报告期全年仓储入库量超 12 万吨，吞吐量超 40 万吨，报告期营业收入同比增长 118%。公司实际控制人持股质押率为 56.7%，质押风险可控，不会对公司生产经营、治理产生不利影响。谢谢。 4、一季度业绩如何？去年一季度亏损。 答：您好，公司 2021 年一季度报告将于 2021 年 4 月 23 日披露，敬请关注后续公告。谢谢。 5、最近有没有大额交易或转让，成交价多少？ 答：您好，敬请关注公司股票二级市场交易。谢谢。 6、业绩营收和利润是否造假？ 答：您好，公司恪守相关监管法律法规，保证对外信息披露的及时、完整、准确。谢谢关注。 7、公司 2021 年一季度利润怎么样？ 答：您好，公司 2021 年一季度报告将于 2021 年 4 月 23 日披露，敬请关注后续公告。谢谢。 8、请问为什么衡阳金杯电缆 2020 年比 2019 年利润下滑那么多，增收不增利？云冷在 2020 年前三季度还是盈利的，第四季度为何大幅亏损？ 答：您好，衡阳公司净利润大幅下降原因主要是：1、疫情影响，客户开工延期及疫情期间业务停止；2、衡阳销售模式以直销为主，经销为辅。2020 年 4 月开始，铜价单边上涨及聚氯乙烯、氯乙烯等其他原材料价格上涨，抑制需求，使衡阳销量及毛利同比下降；3、为进一步巩固公司市场份额，公司调低了产品定价毛
--	--

	利率。 云冷冷链 2020 年第三季度首次实现单季扭亏为盈，并非前三个季度累计盈利。三季度扭亏为盈主要系云冷大力推进食品销售业务，当季食品销售业务销售额与毛利率均较高，贡献较高销售利润所致；四季度亏损主要是年末发生及结算费用较高所致，感谢您的关注。 9、上市公司金龙羽、杭州电缆与衡阳电缆业务类似，今年同比净利润并无太大变化，贵司的衡阳电缆和金杯塔牌净利润却同比下降百分之百，能否说明一下原因？ 答：您好，衡阳公司净利润大幅下降原因主要是：1、疫情影响，客户开工延期及疫情期间业务停止；2、衡阳销售模式以直销为主，经销为辅。2020 年 4 月开始，铜价单边上涨及聚氯乙烯、氯乙烯等其他原材料价格上涨，使毛利同比有下降；3、为进一步巩固公司市场份额，公司调低了产品定价毛利率。 金杯塔牌净利润同比下降主要原因是：1、疫情影响，客户开工延期及疫情期间业务停止；2、2020 年上半年因疫情影响，各类项目开工推迟，市场需求下降加剧了市场竞争，为进一步巩固公司市场份额，公司调低了产品定价毛利率；3、金杯塔牌为进一步满足客户需要，丰富产品结构，从 2020 年开始进行电缆技改扩产，前期厂房、设备折旧成本增加及人员培养、投入较大，但项目初期，并没有产生相应的效益。谢谢。 10、截止 2021 年一季度末，公司股东人数是多少？ 答：您好，截止 2021 年 3 月 31 日，公司股东人数为 36883 人，谢谢。 11、公司股价一直横在 5 元，和百亿金杯不符。是不是公司的前景堪忧？ 答：您好，公司经营非常健康，是中西部地区龙头企业，电线电缆行业是国民经济建设中的基础产业，各行业对线缆需求长期稳定，随着特高压、轨道交通、电动汽车、清洁能源等产业的
--	---

	发展，线缆产品将迎来旺盛需求。谢谢。 12、能翔新能源连续几年亏损状态，有没有计划剥离。 答：您好，公司正逐步缩减新能源业务板块，将侧重于新能源汽车的售后服务和保养业务。另外机会合适的话，可以考虑剥离能翔新能源。谢谢。 13、云冷冷链干一年亏一年，人气一旦开始就凉了，对商业体来说，估计再无翻身之日，但贵司似乎并不在乎，季度业绩也是一会盈利一会大幅扩大亏损，请问是否涉嫌利益输送云冷的其他个人股东？ 答：您好，冷链项目是我公司新建重资产项目，前期投资额较大导致摊销折旧额较多，加之发展初期在市场营销、业务推广等方面也需要大量资金投入，在报表上反应的结果就是逐年亏损。经过近几年的发展云冷冷链已经建立起一定的区位优势和品牌效应，营业收入屡创新高、亏损逐年减少，后续将为公司贡献业绩。感谢关注。 14、请问已上市的其他电线电缆公司在 2020 年净利润都能录得增长或者小幅下跌的情况下，贵司的金杯衡阳电缆和金杯塔牌净利润为何却同比下降百分之百，同时武汉二线偏偏也只是小幅下降，董事长和财务总监能否解释一下？ 答：您好，衡阳公司净利润大幅下降原因主要是：1、疫情影响，客户开工延期及疫情期间业务停止；2、衡阳销售模式以直销为主，经销为辅。2020 年 4 月开始，铜价单边上涨及聚氯乙烯、氯乙烯等其他原材料价格上涨，使毛利同比有下降；3、为进一步巩固公司市场份额，公司调低了产品定价毛利率。 金杯塔牌净利润同比下降主要原因是：1、疫情影响，客户开工延期及疫情期间业务停止；2、2020 年上半年因疫情影响，各类项目开工推迟，市场需求下降加剧了市场竞争，为进一步巩固公司市场份额，公司调低了产品定价毛利率；3、金杯塔牌为进一步满足客户需要，丰富产品结构，从 2020 年开始进行电缆技改扩
--	---

	产，前期厂房、设备折旧成本增加及人员培养、投入较大，但项目初期，并没有产生相应的效益。谢谢。 15、问：冷链持续亏损，是否公司战略错误？ 答：您好，冷链项目是我公司新建重资产项目，前期投资额较大导致摊销折旧额较多，加之发展初期在市场营销、业务推广等方面也需要大量资金投入，在报表上反应的结果就是逐年亏损。 经过近几年的发展云冷冷链已经建立起一定的区位优势和品牌效应，营业收入屡创新高、亏损逐年减少，后续将为公司贡献业绩。感谢关注。 16、长沙和成都成立了两个线缆现货中心，结果净利润立刻同比下降百分之百，请问是不是放在那里的现货被老鼠吃了？ 答：您好，衡阳公司净利润大幅下降原因主要是：1、疫情影响，客户开工延期及疫情期间业务停止；2、衡阳销售模式以直销为主，经销为辅。2020年4月开始，铜价单边上涨及聚氯乙烯、氯乙烯等其他原材料价格上涨，使毛利同比有下降；3、为进一步巩固公司市场份额，公司调低了产品定价毛利率。 金杯塔牌净利润同比下降主要原因是：1、疫情影响，客户开工延期及疫情期间业务停止；2、2020年上半年因疫情影响，各类项目开工推迟，市场需求下降加剧了市场竞争，为进一步巩固公司市场份额，公司调低了产品定价毛利率；3、金杯塔牌为进一步满足客户需要，丰富产品结构，从2020年开始进行电缆技改扩产，前期厂房、设备折旧成本增加及人员培养、投入较大，但项目初期，并没有产生相应的效益。谢谢。 17、为什么 2020 衡阳电缆利润下滑那么严重啊？ 答：您好，衡阳公司净利润下降原因主要是：1、疫情影响，客户开工延期及疫情期间业务停止；2、衡阳销售模式以直销为主，经销为辅。2020年4月开始，铜价单边上涨及聚氯乙烯、氯乙烯等其他原材料价格上涨，抑制需求，使衡阳销量及毛利同比下降；3、为进一步巩固公司市场份额，公司调低了产品定价毛利率。谢
--	--

	谢。 18、2021 年营收可以过百亿，希望公司重视市值管理，争取市值过百亿！采取什么措施呢？ 答：您好，一方面，公司继续扎实做好经营，同时通过收购兼并，做强做大公司；另一方面，公司将通过多种方式，积极主动做好公司价值宣传与推广。谢谢。 19、公司净资产 4 快多，股价却一直 5 块多，这么优秀的公司，股价一直上不去，请问公司领导什么看法？ 答：您好，公司将秉持稳定、持续的回馈股东，但股价是受多因素共同影响的结果。感谢关注。 20、什么时候送红股。我套的太升了我看好你们谢谢吴董事长。 答：您好，公司将于 2020 年度股东大会通过之后的 2 个月内实施权益分派。谢谢。 21、铜价一直上涨，对公司未来业绩影响有多大？ 答：铜价一直上涨，电缆行业成本会有所上升，利润率会有所下降，但公司会加强原材料采购管控及做好原材料套期保值工作，避免铜价大幅波动带来的不利影响。 22、电磁线还供应特斯拉，或者其他电动车企吗？供货量同比有增长吗？ 答：您好，公司现有新能源电机厂家客户包括上海联电、博格华纳、苏州汇川等，其中部分客户系特斯拉、蔚来、小鹏的供应商。公司现已为尼桑、大众、捷豹、路虎、威马、广汽等平台实现批量供货，同时正在与长城、比亚迪、吉利、东风、日产、大众等 10 余家车企开展不同阶段的产品验证及小批量供货，后续将持续会有业绩贡献。谢谢。
附件清单 (如有)	无
日 期	2021 年 4 月 12 日