

证券代码：002300

证券简称：太阳电缆

福建南平太阳电缆股份有限公司

投资者关系活动记录表

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	董事长李云孝先生、独立董事陈爱贞女士、总裁林芳先生、 副总裁兼董事会秘书江永涛先生、财务总监石利民先生
时间	2024年4月15日（星期一）下午15:00-17:00
地点	福建南平
形式	网络文字交流
交流内容及具体问答记录	<p>问：贵公司在信息披露方面是否有改善计划？建议每个月披露生产经营相关信息，这样才能吸引机构投资者的关注</p> <p>答：您好，感谢您的建议。</p> <p>问：请问，跟哈尔滨工业大学合作的内容是什么，会出现新的产品吗？</p> <p>答：您好，太阳海缆与哈尔滨理工大学签订的战略合作协议，对行业内的关键技术和难题进行联合攻关，谢谢提问。</p> <p>问：贵公司高管人员业绩薪酬与利润的关联关系如何？2023年是否同幅度减少薪资？</p> <p>答：您好，高管薪酬标准以公司规模、管理难度、经营状况、业绩目标、工作能力以及行业和区域薪酬水平等指标为依据，既要体现高管薪酬的竞争水平，又要符合企</p>

业的实际情况；有利于强化激励与约束相结合，高管薪酬与公司管理绩效及工作目标挂钩的原则，个人薪酬与公司长远利益相结合，确保主营业务持续增长，防止短期行为，促进公司的永续经营和发展；体现责权利对等的原则，高管个人薪酬与岗位价值高低、承担责任大小相符；体现激励与约束并重原则，薪酬以公司和个人绩效为依据。高管薪酬跟公司的最终利润不完全是同比例升降。谢谢提问。

问：管理费用增加体现在哪些方面

答：您好！公司 23 年管理费用增加主要是职工薪酬增加 1,429.83 万元（人员增加及薪酬考核方案变更），办公费用增加 377.69 万元。谢谢！

问：请问李董事长，公司有维护公司价值的回购或市值管理计划吗？谢谢！

答：您好，公司目前没有回购计划，谢谢提问。

问：你好公司有没有国外的业务。有没有考虑国外以后对电缆的业务拓展

答：您好！目前有少量的国外业务，公司将积极拓展海外市场业务。谢谢！

问：@董秘 江永涛

答：您好，谢谢关注。

问：贵公司高管人员业绩薪酬与利润的关联关系如何？2023 年是否同幅度减少薪资？

答：您好，高管薪酬标准以公司规模、管理难度、经营状况、业绩目标、工作能力以及行业和区域薪酬水平等指标为依据，既要体现高管薪酬的竞争水平，又要符合企业的实际情况；有利于强化激励与约束相结合，高管薪酬与公司管理绩效及工作目标挂钩的原则，个人薪酬与公司长远利益相结合，确保主营业务持续增长，防止短期行为，促进公司的永续经营和发展；体现责权利对等的原则，高

管个人薪酬与岗位价值高低、承担责任大小相符；体现激励与约束并重原则，薪酬以公司和个人绩效为依据。高管薪酬跟公司的最终利润不完全是同比例升降。谢谢提问。

问：你好公司有没有国外的业务

答：您好，公司有少量的国外业务，谢谢提问。

问：信用减值是哪些具体项目？

答：您好！公司 23 年信用减值主要是：应收账款、应收票据、其他应收款分别计提了 3656.41 万元、1,266.39 万元、149.91 万元的坏账准备。谢谢！

问：2023 年海缆项目转固计提折旧费用是多少？

答：您好！23 年海缆项目计提折旧 235.65 万元。谢谢！

问：海底电缆目前订单生产情况

答：您好！具体关注公司披露的相关信息。谢谢！

问：开始了么？画面怎么不动

答：您好，本次业绩说明会为文字互动，不提供视频画面，谢谢提问。

问：李总您好，我这边是《泡财经》，请介绍公司在低空经济领域的布局。

答：您好，我司是专业生产电线电缆的企业，为其做产品配套服务。谢谢提问。

问：四季度业绩下滑的原因？海缆项目是否转固？2023 年海缆销售额有多少？

答：您好！23 年利润总额同比减少 6537.49 万元，主要是销售费用增加 1191.7 万元、管理费用增加 2077 万元，信用减值增加 2730.93 万元所致。海缆项目按工程进度结转固定资产。去年海缆销售暂未确认。谢谢！

问：您好 最近持有的太阳电缆接连下跌贵公司有没有受国九条政策影响还是什么其他问题导致连跌？

答：您好，公司致力于提高经营业绩，持续进行现金分红，谢谢提问。

问：怎么看不了

答：您好，本次业绩说明会为文字互动，不提供视频画面，谢谢提问。

问：四季度业绩下滑的原因？海缆项目是否转固，去年海缆销售额？

答：23 年利润总额同比减少 6537.49 万元，主要是销售费用增加 1191.7 万元、管理费用增加 2077 万元，信用减值增加 2730.93 万元所致。

海缆项目按工程完工进度结转固定资产。去年海缆销售暂未确认。

问：作为从事电线电缆制造的企业，公司未来是否有进一步的技术创新计划？除了现有产品的研发外，是否有拓展新产品线或服务领域的计划？

答：您好，公司重视技术研发和创新，紧密联系市场发展方向，持续加大技术开发力度，通过新产品开发、技术创新、工艺改进等活动，降低产品制造成本，提高公司竞争优势，适应越来越细化的市场需求。公司没有除了电线电缆之外的产品和服务，谢谢提问。

问：面对行业产业链上下游风险，除了强化内部控制和绩效考核机制外，是否有考虑通过深化供应链合作、多元化供应商来源等方式进一步降低风险？

答：您好，公司有考虑致力于供应链管理，积极拓展供应商来源，降低风险。谢谢提问。

问：4 季度业绩下滑原因

答：您好！23 年利润总额同比减少 6537.49 万元，主要是销售费用增加 1191.7 万元、管理费用增加 2077 万元，信用减值增加 2730.93 万元所致。谢谢！

问：参与重点工程项目对于提升品牌影响力的确显而易见，但此类项目周期长、竞争激烈。贵公司如何平衡重大项目与日常业务的关系，确保现金流稳定和业务持续发展？

答：您好，公司一直重视重点工程项目的建设，重点工程项目遍布全国各地。谢谢提问

问：新产品在市场上的应用情况如何？是否已经为公司带来了明显的经济效益？未来在产品研发上有哪些规划和重点方向？

答：您好，公司产品开发以环保、节能、智能、安全等特种电线电缆为主要方向，开发具有高科技含量、高附加值的新产品。2024 年公司计划开发无卤低烟煤矿系列控制电缆、35kV 中压交联聚乙烯绝缘耐火系列电缆、中压聚丙烯绝缘系列电力电缆、抗紫外耐挠曲低烟无卤阻燃电缆、WDZNS-YJY 冲击和喷水的耐火电缆等。谢谢提问。

问：在原材料价格波动较大的背景下，贵公司如何通过采购策略、成本控制及内部流程优化等方式减轻其对公司盈利能力的负面影响？

答：公司坚持以“材料成本+增值额”为定价模式，并坚持以销定产的生产模式，辅以期铜套期保值手段，以获取较稳定效益，防范风险。谢谢！

问：您好，贵公司提及参与跨海大桥、长江三峡工程等项目提升品牌影响力，能否详细介绍这两个项目的进展现状以及可能面临的挑战？

答：您好，上述项目早已完成，对公司提高品牌影响力产生了积极的作用。谢谢提问。

问：请问贵公司计划如何应对原材料价格波动、产业链上下游风险及市场竞争风险带来的挑战？是否会由此带来公司发展战略的改变？

答：面对原材料价格波动、产业链上下游风险及市场竞争风险，公司始终坚持品质制胜的经营方针，加强技术和管理创新，优化产品结构，完善公司治理，巩固和发展市场，不断完善市场营销体系建设，快速引进和培养营销人才，挖掘由政府平台、股东单位、合作伙伴、战略客户等形成的宽泛的横向营销网络潜力；加强公司品牌策划、形象宣传、产品推广工作。公司坚持以“材料成本+增值额”为定价模式，并坚持以销定产的生产模式，辅以期铜套期保值手段，以获取较稳定效益，防范风险。2024年电缆行业的机遇与挑战并存，公司将紧跟时代步伐，积极落实“十四五”规划，加快海底电缆项目建设，加强研发和创新以环保、节能、智能为方向的特种电线电缆，不断提升产品质量和性能，构建完善的产品体系，以满足市场的多元化需求。谢谢！

问：请问公司未来一年预计将重点开发和拓展哪个省份或地区的市场？

答：太阳电缆采取“寸土必守、寸土必争”的积极销售策略，在进一步巩固福建省内市场的同时，加大拓展省外市场力度，全力发展新客户和新市场，截至目前福建省授权专卖店整合为192家，新增省外代理商36个，代理商增加到328个，省外销售大区8个，覆盖全国主要大中城市。同时，我们不断探索新的销售渠道，加强电子商务渠道建设，已开通天猫电商平台和京东电商平台。谢谢！

问：您好，公司将如何应对行业产业链上下游风险？

答：2024年电缆行业的机遇与挑战并存，公司将紧跟时代步伐，积极落实“十四五”规划，加快海底电缆项目建设，加强研发和创新以环保、节能、智能为方向的特种电线电缆，不断提升产品质量和性能，构建完善的产品体系，以满足市场的多元化需求。谢谢！

问：公司面临的主要挑战包括行业产业链上下游风险，公司将如何优化供应链管理，以减少这些风险对公司运营的影响？

答：您好，面对产业链上下游风险及市场竞争风险，公司始终坚持品质制胜的经营方针，加强技术和管理创新，优化产品结构，完善公司治理，巩固和发展市场，不断完善市场营销体系建设，快速引进和培养营销人才，挖掘由政府平台、股东单位、合作伙伴、战略客户等形成的宽泛的横向营销网络潜力；加强公司品牌策划、形象宣传、产品推广工作。公司坚持以“材料成本+增值额”为定价模式，并坚持以销定产的生产模式，辅以期铜套期保值手段，以获取较稳定效益，防范风险。谢谢提问！

问：您好，贵公司去年利润下滑，请问今年会在哪些方面有为应对行业风险和上下游供应链等风险呢？

答：您好，面对原材料价格波动、产业链上下游风险及市场竞争风险，公司始终坚持品质制胜的经营方针，加强技术和管理创新，优化产品结构，完善公司治理，巩固和发展市场，不断完善市场营销体系建设，快速引进和培养营销人才，挖掘由政府平台、股东单位、合作伙伴、战略客户等形成的宽泛的横向营销网络潜力；加强公司品牌策划、形象宣传、产品推广工作。公司坚持以“材料成本+增值额”为定价模式，并坚持以销定产的生产模式，辅以期铜套期保值手段，以获取较稳定效益，防范风险。谢谢提问。

问：提问江总，公司今年净利润下滑与行业产业链上下游风险相关。江总可否简单介绍一下目前公司所面临的行业产业链上下游风险？

答：电线电缆行业存在一定的产业链风险，上游原材料企业供货量不足、材料价格大幅波动或是原材料质量问

	<p>题等不可预计的因素，将会影响电线电缆产品的成本、交货及质量。电线电缆行业属于配套行业，在国民经济产业链中位于中游，从线缆产品应用领域来看，电力、通信、交通、家电、汽车等行业是消费线缆产品较多的行业，因此线缆产品的生产和销售与下游产业的发展紧密相关，存在一定由下游产业波动引起的行业波动风险。谢谢！</p> <p>问：2023 年度净利润的下降，主要原因是什么？贵公司将采取什么措施？</p> <p>答：公司 23 年实现净利润 17558.93 万元，同比减少 5403.42 万元，主要是利润总额同比减少 6537.49 万元，其中销售费用增加 1191.7 万元、管理费用增加 2077 万元，信用减值增加 2730.93 万元。今年将要采取的主要措施：外拓市场，控制风险；内抓管理，节材降耗；合理控制费用，努力提升公司业绩。术和管理创新，优化产品结构</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>否</p>