

# 湖南华菱线缆股份有限公司

## 2024 年度董事会工作报告

2024 年，公司董事会严格按照《公司法》、《证券法》等法律法规、规范性文件及《公司章程》的相关规定，本着对全体股东负责的态度，积极有效地行使董事会职权，认真贯彻落实股东大会的各项决议，勤勉尽责地开展董事会各项工作，推动公司治理水平提高和各项业务可持续健康稳定发展，维护公司及股东权益。现就公司董事会 2024 年度的工作情况报告如下：

### 一、2024 年公司整体经营情况

2024 年，全球宏观经济形势纷繁复杂，行业发展带来的机遇与挑战并存。公司深入贯彻落实党的二十大和二十届三中全会精神，践行湖南省“三高四新”战略定位和使命任务，聚焦贯彻落实习近平总书记考察湖南重要讲话和指示精神，全面推进国务院国资委“创建世界一流专精特新示范企业”要求。公司上下以党纪学习教育为抓手，解放思想，提升认识，激发活力，切实将“廉洁文化”融入生产经营和项目建设全过程。面临市场需求减弱、行业竞争加剧、原材料价格波动、铜价震荡等严峻的市场环境，公司全体员工团结奋斗，攻坚克难，深入推动产销转型、精益数改、对标挖潜、安环技改、育才创新、资管创效等工作，顺利达成了董事会既定的年度目标，综合实力再上新台阶。

报告期内，公司聚焦核心业务，不断优化产品结构，加强市场拓展，全年实现营业收入 41.58 亿元，同比增长 19.82%；净利润 1.09 亿元，同比增加 26.07%。扣非净利润 8,524.18 万元，同比增加 37.73%；经营活动产生的现金流量净额 26,146.99 万元，同比增长 1.42%。

### 二、2024 年董事会工作情况

#### 1、董事会重点工作回顾

##### (1) 积极行使董事会职权，决策公司重大事项

董事会与公司经理层及业务部门保持密切沟通，在全面了解公司生产经营情况的基础上，参与了公司定期报告、资本运作、募集资金管理、董事监事聘任、内部投资计划等重大事项的决策审批，积极有效地行使了董事会职权。同时，结合行业最新政策及形势，向经理层提出意见和建议，并加强对相关工作落实情况的跟踪和监督，对改善公司运营起到了积极作用。

### **(2) 督促募投项目实施，关注募集资金使用效率**

董事会持续督促公司经理层按照既定的募投项目实施方案落实项目建设。2024 年度使用募集资金 5,176.67 万元，上市至今已累计使用募集资金 36,254.93 亿元，较大地促进了公司产能扩张和运营能力的提升。同时董事会关注募集资金的使用效率，通过使用部分闲置的募集资金暂时补充流动资金来提升闲置募集资金的使用效率，降低公司资金成本。

### **(3) 加强资金风险管理，提升抗风险能力**

报告期内，董事会督促经理层坚持精益生产，加强营运资本管理；严格控制资金支出和投资项目的开工，将投资重点聚焦在品种结构高端化与必要技改工程、低碳绿色改造、数字化智能化转型等重大项目上，全年资金支出较好地控制在预算范围内。同时，积极拓展融资渠道，借助资本市场金融创新工具开展了资产证券化 ABS 项目，公司于 2024 年 9 月成功设立“国金-华菱线缆应收账款 2 期（高端制造）资产支持专项计划”，为行业内首单制造类应收账款 ABS，总规模为 15,100 万元，进一步拓展了融资渠道、增强了资金流动性、优化了公司资本结构、降低了融资成本。2024 年，公司经营活动产生的现金流量净额为 26,146.99 万元，同比增长 1.42%。

### **(4) 持续完善公司治理，提升规范运作水平**

报告期内，董事会严格按照规范性运作规则和各项内控制度的规定进行经营决策、行使权利和承担义务等，修订完善了《公司章程》《薪酬与考核委员会工作细则》《审计委员会工作细则》《提名委员会工作细则》等制度，制定了《独立董事工作制度》《独立董事专门会议制度》等制度，确保公司规范运作。

### **(5) 加强投资者沟通交流，维护中小股东利益**

董事会高度重视投资者利益保护。一是积极履行信息披露义务，2024年共完成信息披露82条，确保公司治理公开透明；2024年公司披露环境、社会及公司治理（ESG）报告，WindESG评级为BBB；在公司对标的电线电缆企业中，有14家上市公司（含公司）披露了社会责任报告，公司评分排名靠前，充分发挥了ESG社会责任报告综合性价比沟通作用，有利于投资者更好地做出投资决策。二是积极与投资者沟通互动，宣传公司投资价值，2024年接待8次投资者调研，覆盖超过110多家投资机构；组织投资者和分析师与高管座谈并参观公司生产现场；回复深交所互动平台投资者提问45条。三是推进实施利润分配，持续稳定回报投资者，公司2024年向全体股东每10股派发现金红利0.62元（含税），分红总额3,313.43万元。

### **2、董事会日常工作情况**

报告期内，董事会严格按照相关法律法规和《公司章程》的要求，共组织召开11次董事会会议，其中2次以现场方式召开，9次以现场结合通讯表决方式召开；同时，董事会提议并组织召开5次现场股东大会，并在股东大会上为中小投资者提供了网络投票平台。董事会认真贯彻和执行了股东大会审议通过的各项决议。

此外，董事会各专门委员会按照《公司章程》及专门委员会工作细则等相关规定，有计划地开展工作，履行各委员会的具体工作职责。全年共组织召开6次审计委员会，2次提名委员会，2次战略委员会、2次薪酬与考核委员会会议。其中，审计委员会定期了解公司财务和经营情况，与财务部和风控运行部反复沟通交流，审核公司财务和内控情况；提名委员会审查了新提名非独立董事的任职资格；战略委员会对公司部分募集资金投资项目延期进行了审核；薪酬与考核委员会对公司制定的薪酬管理办法及2024年高级管理人员薪酬事项进行了审核。

### **三、对经理层的评价**

2024年，公司经理层恪尽职守，认真履职，出色完成了各项工作，董事会对经理层的工作总体上满意。

## 1、以创一流为目标，营收净利再创新高，圆满完成年度经营目标

公司强化产销平衡，营销体系深入转型改革，重点市场不断得到开拓，科学筹备办事处，形成南北布点、东西兼顾的格局；稳固冶金、做强矿山、石化，坚守电力市场、扩大新能源市场占有率，轨交优选项目转型；突破航空航天及融合装备方面，高密度大范围技术营销，铺垫市场，拓宽品类，未来可期。公司认真实施精益生产，挖潜降耗，巩固提升以成本为核心的传统优势，效率显著提升，完成年度生产计划。公司提出“对标行业先进企业，对标上市先进指标”，有效激发了员工生产热情，全年多次打破历史产量纪录，成功完成了 2024 年董事会下达的经营目标。

## 2、以市场需求为导向，创新驱动战略发展，科技综合实力再突破

一是围绕国、省重大战略需求，产学研用一体化协同创新，解决军工、特缆领域关键核心技术。全年立项 46 个，其中新品研发和重大改进 34 个、工艺质量改进 24 项。开发了 70Mpa 水密电缆、宇航高温扁平电缆、35kv 和 66kv 风力发电用耐扭转电缆、澳标电缆、30kV 轨交总成电缆、动车组高抗电磁电缆、卷筒电缆、薄层采煤机扁电缆、新能源液冷充电桩电缆、储能电缆、通讯电缆等产品研发。二是根据 64 类产品规划，对中低压耐火电缆、B1 低烟无卤电缆、新能源铝芯电缆、计算机电缆等产品从材料和工艺等方面对标攻关，全年节约创效 3000 余万元。三是与中南大学、上海交大、西南交大、中科院上海应用物理研究所、湘潭大学等单位开展多元合作，获得中国产学研合作示范企业及中国产学研合作奖；完成了机器人用柔性缆、航空用铝合金导线国产化鉴定；完成了铝合金避雷线研发及 35kv 风力发电用耐扭转电缆 6 套产品交付；对氟材料、PE、铝合金导体、聚酰亚胺等关键材料国产化应用研究取得进步。四是加快湖南省重点实验室建设，筹建导体材料与高分子材料研究实验室，新增研发试验设备 38 台套。完成政府项目申报 48 项，其中国家级 7 个、省级 31 个；获批工信厅先进制造业高地建设专项资金、发改委第二批重大投资项目前期工作支持经费，以及制造业设备更新中长期贷款 7.9 亿元授信；获

评湖南省工业遗产、湖南省企业科协先进集体、湖南省先进技术转化应用大赛二等奖等荣誉；“矿山用高柔性高耐磨电缆”入选湖南省制造业单项冠军，并推荐申报国家单项冠军。共申请专利 60 项（其中发明 21 项），获批专利 32 项（其中发明 14 项），成功获评 CNAS 实验室。

### **3、以客户需求为核心，跨部门协作发力，营销变革显成效**

一是聚焦专业领域和重点区域市场开拓。公司打造了星级办事处样板，全国性营销网络初步建成；新增三湘办事处和河南办事处，有效覆盖湖南省及周边地区，进一步拓展中部地区影响力；开发贵州开磷，南网广州局，国网山东公司、西部超导、东方日升等新客户；在矿用通信电缆、薄煤层采煤机扁电缆、汽车线、工程机械线束等领域取得成果；海外市场获塞尔维亚、塔吉克斯坦、哈萨克斯坦等订单，FMG 已实现样品订单试制；借助战略客户资源扩展行尊客户，江铜优秀供应商参访公司取得良好反响。二是加强市场部品牌宣传与创新。积极参加太原与新疆煤炭展、中国移动供应链大会等，扩大了企业形象和品牌影响力；开通并发布企业抖音 100 余条，以新媒体方式增强用户对产品的认知和兴趣；特种产品 3D 动画宣传片，增强客户对产品优势理解和购买意愿；三是多部门协同营销。走访战略客户、供应商及同行业对标 30 余家，深入解读目标市场，提升内部管理，优化供应链。四是技术赋能销售，挖掘客户需求成为常态。公司完成光电复合采煤机电缆等 74 个产品的扩证；走访沿海城市，扩大斗轮机电缆、光电复合扁电缆等优势产品市场份额；聚焦海油业主，促成海洋脐带电缆国产代替进口；全流程严控质量，提升一次送检合格率，外部质量异议和损失明显减少。

### **4、以高质量发展为追求，积极开展资本运作，运营质量不断提升**

公司在做强做精主责主业，完善公司治理机制同时，对标学习同行业上市公司先进模式和成功经验，坚持科学平衡发展，紧抓经营目标，加快转型升级，充分利用本市场工具，多维度开展资本运作。一是上下游标的寻源储备商机，第二增长曲线加紧谋划，并与陕西建工

新能源有限公司签订战略合作补充协议，推动双方战略合作项目尽快落地；二是主动开展投资者关系，积极组织北上广深路演、线上交流会、机构公司行等多场投资者交流活动，新增“机器人”“商业航天”等价值点，加大媒体联动和自愿性信息披露，树立在资本市场中的正面形象，受到投资者较高的关注度；三是努力拓展融资渠道，资产证券化再取成果，公司成功完成行业内制造类应收账款 ABS 首期产品发行；四是再融资项目有序推进，公司已完成向披露向特定对象发行股票的第二轮问询函回复，正积极推进审核进程。五是面临经济局势不确定性较大的市场环境，公司坚持以现金管理为中心，严抓运营质量，应收账款回款率、回款结构持续优化，运营质量持续优化提升。

#### **5、以能力提升为核心，加强人才培育体系建设，推动组织变革落实员工关怀**

一是加大人才培养和培训力度。公司开展了干部成长训练营、精益生产、技能竞赛等多元化主题培训，推动管理、技术、技能三支高素质人才队伍建设。报告期，公司共开展培训 436 场次，累计参培 9431 人次；新增各类职称人员 31 人，评定各类人才 9 人；新引进人才 6 人；开展职业技能等级自主认定两批次，共计 43 人参加，37 人获证，通过率 86%，员工获得了“湖湘工匠”“湖南省政府特殊津贴”、国缆检测杯竞赛优秀奖、第五届湖南省电线电缆制造工职业技能竞赛“一等奖”等荣誉；二是优化绩效考核与薪酬分配。公司制定了技术人员绩效管理办法；完善中层评价体系，制定中层管理人员绩效考核办法；初步优化了生产厂绩效考核办法及职能部门绩效考核办法；结合生产效率、成本节约、经营指标等情况，对各单位薪酬发放模式进行优化与调整，从核拨人均工资模式调整为核拨工资总额模式，促进了组织优化、用工优化和效率提升。三是落实关怀计划，健全员工健康保障体系。公司从职业关怀、节日关怀、退休关怀、健康关怀、生活关怀、家庭关怀等多个维度，落实关怀措施。公司持续推进医疗互助计划、生育津贴制度和大病救助机制，定期开展“企业家庭日”等文化活动，实施员工健康管理计划，全面提升员工身心健康水平。

#### **四、2025 年公司董事会重点工作计划**

2025 年是国家“十四五”规划的收官之年，也是公司创建世界一流“专精特新”示范企业的关键年份。在这一战略时点，公司将继续坚定不移坚持党的领导，紧密围绕国家政策和战略方针指引，重点聚焦业务发展和效益提升，持续创新研发紧握行业发展机遇，完善公司治理体系，持续巩固并提升核心竞争力，以高质量发展和稳健经营成果切实回报股东。

### **（一）牢记使命，党建引领，以高度责任感推动全面发展**

国有企业承载着实现国家战略目标与促进社会发展的重任，公司将时刻牢记使命，以高度责任感推进各项工作。一是在党建与廉政建设层面，巩固党纪学习教育成果，健全监督机制，营造风清气正的政治生态。严格落实中央八项规定，规范管理。二是将党建融入生产经营，深化“责任唯一、创新专一、奋斗第一”的企业文化内涵，凝聚员工力量。创建工业景区，打造精益现场与国家级绿色工厂。三是时刻保持谨慎与敏锐，增强使命意识，以高度责任感推动企业高质量发展。

### **（二）聚焦关键，强基提效，加快构建高效能组织体系**

一是以项目制为抓手，聚焦关键核心技术卡点、堵点及脆弱点加大研发投入，加快新产品研发、推广及上量进程，推动成果高效转化，提升高附加值、高技术含量产品占比，增强市场竞争力。二是持续深化大营销理念，强化营销、技术、战略等多部门协同，建立高效反馈与问题闭环机制。继续深耕行业重点客户，深入研判市场发展趋势和经营数据，针对性制定、执行及优化营销、品牌推广策略及客户服务优化策略，科学布局办事处，建设区域专业队伍，开展精准营销，更好地满足客户需求和市场变化。三是技术研发深入营销前线，协助巩固基本客群，提升合作层级，发掘战略市场，靶向营销，做细“传统+优势+新兴+未来”四类产品规划和布局；加快促进军工与特缆深度融合，共同打开未来市场新格局。四是以客户为中心，构建灵活高效的项目型组织架构，提升市场响应速度，同时深化办事处建设，聚焦客户需求，完善价值服务体系。五是以国际化视角搭建技术、生产、营销等体系，重点布局机器人线缆、新能源汽车线、高性能数据传输

及海外市场，并设立战略规划部门，保障战略转型顺利推进。

### **（三）加强平台中心建设，推进数智化转型，强化核心竞争能力**

一是市场营销中心将促进领域深耕与办事处运营结合，推动主建与主战互促发展。重点布局特种电缆营销网络及品牌建设，制定高适应性渠道拓展方案，激励区域开发优质经销商和代理商，提升市场占有率。二是技术研发中心将聚焦技术创新，突破研发设计、制造经营及管理服务的数字化转型，补齐产业短板。通过新技术、新产品迭代，拓展新市场需求，推动公司向价值链高端和产业链核心板块迈进；同时充分利用特种线缆技术优势，结合连接器设计及线束集成能力，突破光电复合及高速传输技术，筹划建立上海研发中心，构建“技术研究+产品开发+市场转化+资本助力+人才支撑”的全过程创新生态链，布局未来多元化产业及价值市场。三是供应链中心将全面夯实产销平衡体系，探索数字化生产组织应用，推进智能化产线建设，突破橡缆技术瓶颈及品种攻关；优化招采平台，建立优选评估体系，巩固战略供给，提高供销联动，构建行业领先的供应链优势；提升储运及物流管理协同性，通过数字化转型提高管理效率及市场竞争力。四是资源运营中心将持续完善授权体系，优化流程管控，构建多渠道资金保障机制，降低成本与负债，强化“两金”管控，探索投后管理，力争实现内部运营效率行业领先。五是数智决策中心将制定公司“十五五”规划，加快信息化项目实施，推进银企直连、费控管理、数据治理及设备全生命周期管理，完成橡缆智慧车间标杆工厂建设，推动数据中台及MES全线应用，利用EAM设备数采及数字孪生技术，实现可视化远程监控及无人值守，打造安全精益的现代化生产现场。

### **（四）探索新增长曲线，持续深化合作，赋能高质量发展**

为加快完成“世界一流专精特新示范领军企业”的国家任务，一是公司将紧跟新一代电子信息、新能源应用、现代石化和高频通信等新产业领域，持续探索以特种电缆和新产业为主的第二增

长曲线发展之路，通过产业+资本双轮驱动，聚焦军工、特缆核心产业链和市场，借助资本市场工具拓宽融资渠道，实现上下游产业链优质企业并购整合与产业协同，逐步将公司建成高端线缆集成和智能复合传输世界一流领军企业。二是积极推动与科研院所、上缆所战略合作关系，加强与上海交大深圳研究院、中科院应用物理研究所在辐照技术应用、石墨烯等方面推进成果转化，推进与中南大学航空航天用轻型导线的研发，为公司产品技术创新迭代厚植创新土壤。三是对标世界一流品牌创建实践，以全球化视野全方位推动品牌建设，将品牌建设融入企业总体发展和生产经营全过程，实施全面品牌管理，培育品牌文化并与企业文化深度融合，搭建品牌策划和推广体系，利用品牌故事、品牌情怀实现与客户的情感共鸣，提升品牌溢价能力，链动集团资源拓广市场知名度。

#### **（五）完善治理体系，优化信披投关管理，切实保障股东权益**

一是紧跟国资委、监管机构政策步伐，以构建敏捷高效的流程体系为目的，全面推进以《公司章程》为核心的“1+N”公司治理、内部控制体系制度修订，持续深化公司治理体系建设，加快形成权责法定、权责透明、协调运转、有效制衡的公司治理机制，持续提升企业治理效能，并加强董事会履职管理和科学决策能力，为维护股东权益、促进公司健康、可持续高质量发展提供强有力保障。二是继续按照相关监管规定做好信息披露，进一步推动信息披露工作标准化管理，坚持以投资者需求为导向，进一步提高信息披露的主动性、专业性、及时性、有效性，如完善以关联交易、财务报告等为重点的强制性信息报告管理，加强与运营相关的主动性信息披露管理，实现公司价值有效传递。三是提升投资者关系管理工作质效，丰富投资者关系管理活动形式与内涵。全面梳理公司长期投资价值，继续践行“走出去”和“引进来”双向互动多元化交流形式，增进投资者对公司经营成果、财务状况、重大事项及风险因素等重要信息的了解，及时回应投资者意愿和诉求，切实保障投资者的知情权和监督权；积极建立维护与财经新闻媒体、财关机构间友好协作关系，构建良好宣传联动机制，通

过多元化的投资者交流和信息传递平台与投资者互动，树立资本市场良好形象。

风好扬帆稳驭舟，击鼓奋楫启新程。2025年注定是攻坚克难充满挑战的一年，也将是充满希望、创造奇迹、播种未来的一年。站在2025年新的起点，公司将聚焦主责主业，把握机遇，乘势而上，砥砺前行，向建成高端线缆集成和智能复合传输世界一流领军企业目标迈进，全面打赢“十四五”收官之战，为“十五五”发展奠定良好基础。

湖南华菱线缆股份有限公司

2025年3月29日