证券代码：002533　　证券简称：金杯电工

金杯电工投资者关系活动记录表

编号：2026-05

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	中金公司、中信证券、银河证券、申万宏源、国信证券、东方证券、兴业证券、光大证券、平安证券、财通证券、方正证券、西部证券、华安证券、中银证券、华西证券、华福证券、中邮证券、太平洋证券、东方财富证券、渤海证券、浙商证券、摩根大通、摩根士丹利、瑞银、Carrhae Capital、ACG Management、IGWT Investment、East Top Cap、易方达基金、嘉实基金、鹏华基金、农银汇理、申万菱信、融通基金、博道基金、群益投信、长安基金、南华基金、惠升基金、建信理财、永安财险、大湾区发展基金、九方智投、锐天投资、尚诚资产、榕树投资、苏州高新基金、金光紫金创投、宝隽资产、云脊私募、金之灏基金、景富投资、谦璞投资、禾昇投资、久阳润泉、浙江黑岩、瀚伦私募、中舍资产、航长投资、华皓汇金、鑫融长弘、红思客资产、临信资产、敦颐资产、磐稳投资、慧琛私募、睿澜私募、敦成私募、江岳私募、长心私募、湖南正兴、鸿运私募、泰牛私募、煜诚私募、爱华投资、七叶树资产
时间	2026 年 10 月 29 日　16:00-17:00
地点	金杯电工股份有限公司
上市公司接待人员姓名	董事会秘书　黄跃宇 财务管理部负责人　吴兆春 证券投资部负责人　罗明磊
投资者关系活动主要内容介绍	**沟通与交流的主要情况和观点：** **一、2026 年前三季度公司整体经营情况** **答：**2026 年前三季度，公司经营规模持续扩大，实现营业收

投资者关系活动主要内容介绍	入 187.70 亿元，同比增长 27.09%；实现净利润 5.71 亿元，同比增长 6.62%；归母净利润 4.90 亿元，同比增长 5.65%。 分板块来看，扁电磁线和电线电缆双主业均实现收入增长。其中，电磁线产业中心实现营业收入 81.19 亿元，同比增长 39.62%；电缆产业中心实现营业收入 105.90 亿元，同比增长 19.40%。 分重点应用领域来看，电磁线产品在特高压变压器、新能源汽车及工业电机等市场持续拓展。其中，特高压变压器用扁电磁线销量同比增长约 16%，新能源汽车驱动电机用扁电磁线销量同比增长约 29%，工业电机用扁电磁线销量同比增长约 42%。电缆业务方面，大客户直销持续拓展，能源电力、清洁能源及工业装备等领域的业务进一步推进，直销业务占比持续提升。 **二、问答环节** **1、前三季度公司直接出口和海外开拓情况？** **答：**前三季度，公司持续推进海外市场拓展，电磁线海外业务销量超过 6,300 吨，同比增长约 42%；电缆直接出口发货额同比增长超过 50%，海外业务取得积极进展。 电磁线方面，公司持续深化与西门子能源、日立能源等国际主流电力设备制造企业的合作，积极拓展欧洲、东亚、东南亚等市场。电缆方面，公司加大中亚、非洲等市场开发力度，积极参与风光储、油气工程及基础设施建设等领域的项目，推动海外客户和应用场景进一步拓展。 从市场需求来看，全球电网更新改造、新能源并网及算力基础设施建设等需求，为公司相关产品提供了市场机会。未来，公司将继续推进“国内直接出口+海外本地化配套”的协同布局，依托国内生产基地的技术和制造优势扩大直接出口，同时推进欧洲基地建设和本地客户开发，逐步提升海外市场的综合服务能力。 **2、欧洲捷克基地目前最新进展？** **答：**公司欧洲基地规划扁电磁线年产能 2 万吨，分两期建设，其中一期规划年产能 8,000 吨。

投资者关系活动主要内容介绍	截至三季度末，欧洲基地一期项目已进入设备调试和试生产阶段，部分纸包线生产设备完成安装并投入生产，已具备纸包线生产能力，设备调试及厂房配套建设工作持续推进。 市场拓展方面，欧洲基地已取得捷克本地客户订单，并推进产品交付，同时持续开展欧洲市场重点客户的业务开发及相关认证准备工作。 欧洲基地是公司完善国际化布局的重要一步。相较国内直接出口，本地制造能够更好地满足欧洲客户对交付周期及供应链本地化的需求。 **3、如何看待铜价持续上涨对公司经营的影响？** **答：**铜是公司生产电磁线和电线电缆的主要原材料，铜价变化对公司收入规模、盈利水平及经营现金流均有一定影响。 从价格传导机制来看，公司根据不同产品及业务模式采取相应的定价和风险管理措施。经销业务主要根据铜价变化动态调整销售价格，由于经销业务周转快及提前备货的特点，部分库存铜未进行套期保值，铜价波动可能产生相应的库存铜价差收益或跌价风险。直销业务主要根据合同约定确定销售价格，并严格按照订单对相关铜价敞口实施套期保值，降低铜价波动对订单盈利的影响。 从经营影响来看，高铜价最直接的影响体现在经营性现金流上。一方面，铜价上涨推高原材料采购成本导致采购付款金额增加；另一方面，铜价上涨叠加经营规模扩大，带动存货、应收账款等占用资金增加，尤其是直销业务占比的提升，进一步增加了应收账款，导致资金占用增多。 针对上述情况，公司将继续加强采购、生产、销售协同，合理安排原材料采购和库存规模，提高存货周转效率；同时强化客户信用管理和应收账款管理，在保障生产经营和订单交付的前提下，持续改善经营现金流和资金使用效率。 **4、前三季度电缆直销业务表现如何？**

投资者关系活动主要内容介绍	**答：**前三季度，公司电缆业务持续推进客户和渠道结构调整，大客户直销业务保持增长。电缆产业中心直销业务含税发货额62.08亿元，同比增长29%，直销发货额占比提升至52%。 近年来，公司在巩固传统经销渠道的同时，持续拓展能源电力、清洁能源、工业装备及重大工程等市场，加强与大型央国企和重点行业客户的合作。 三季度，公司子公司收到大唐集团2026—2027年度电线电缆框架采购三个标段的《中标通知书》，实现低压电缆、1—35kV铝合金电力电缆及6—35kV铜芯、铝芯电力电缆三个标段全部中标。根据框架预估采购金额及订单分配比例测算，中标金额合计约11.50亿元（含税）。 本次中标体现了公司在产品覆盖、规模制造、质量管控及大型客户综合服务等方面的能力，有利于进一步巩固公司在能源央企集中采购市场的业务基础，并为后续电缆直销业务订单承接提供支撑。 **5、电磁线新增产能情况？** **答：**公司电磁线产能布局按照国内基地提质扩能、海外基地本地化配套的思路推进，重点提升市场需求较好、技术要求较高产品的生产和交付能力。 为进一步提升国内变压器用电磁线的生产配套能力，上半年无锡基地新增换位导线理论年产能约5,000吨；第三季度湘潭基地新增换位导线理论年产能约4,300吨。 以上内容根据会议记录整理。会议过程中，公司人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况，并按要求签署了《公平信息披露承诺书》。
附件清单（如有）	无