

证券代码：920639

证券简称：晨光电缆

公告编号：2026-033

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：2026 年 5 月 15 日 15:00-17:00

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 2025 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、投资者关系活动内容

本次业绩说明会通过年报视频解读的方式对公司 2025 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：

问题 1：面对行业“强者恒强”的马太效应，公司未来 3-5 年的长期战略目标是什么？管理层希望将晨光电缆打造成一家怎样的企业？

回答：尊敬的投资者，您好！面对行业集中度提升、头部企业挤压中小竞争对手的“马太效应”，公司的长期战略目标通常聚焦于产品创新研发“差异化竞争”与“区域深耕后的全国扩张”，而非单纯与头部企业在通用产品上进行价格战。核心方向包括：技术引领下的“专精特新”深化：1、持续加大在高压、超高压电缆以及特种电缆（如防火、新能源用电缆）的研发投入，重点布局高端装备电缆、清洁能源配套电缆，抢占未来赛道。2、市场与客户结构优化：巩固根据地，深化电网系统、重大工程项目等传统优势市场的份额，保持客户粘性，拓展新战场，瞄准国家“新基建”和“新能源”带来的增量市场。

管理层致力于将公司打造为：“技术驱动型、绿色低碳型、智能制造型”的现代制造企业。谢谢！

问题 2：500kV 交联聚乙烯绝缘平滑铝套电力电缆打破了国外技术垄断。请问该产品目前在国家重大电力工程中的实际应用反馈如何？在超高压电缆领域，公司未来的技术迭代和市场替代计划是怎样的？

回答：尊敬的投资者，您好！公司 66-500kV 平滑铝套电缆在行业内率先完成预鉴定试验、型式试验及载流量对比试验，并顺利通过国家级新产品鉴定。目前产品已在北京、上海、浙江、福建、江苏、山西等多地实现工程落地，投运以来运行状态稳定，获得业主设计、施工及运维各环节的高度认可。

在高压、超高压领域公司将从三方面着力发展：

1、加速成果转化与量产：目前 500kV 平滑铝套电缆已通过权威鉴定并具备批量生产能力。我们将加速该技术的成果转化与规模化量产，利用其显著的节能效益和全生命周期成本优势，在电网建设中逐步替代传统高耗能电缆及进口同类产品。2、政策协同与示范应用：平滑铝护套电缆是典型的绿色低碳产品。我们将积极响应国家推广绿色电缆的政策导向，配合国家建立统一的绿色产品认证体系，并争取在电网建设、政府投资等公共领域获得优先采购，通过打造更多的示

范工程清单，实现“好产品有好市场”，加快国产高端超高压电缆的市场渗透与全面替代。3、超高压电缆领域整体向大长度、高电压、大截面及长寿命方向进行技术迭代。谢谢！

问题 3：2026 年一季度公司研发费用同比大增近 60%。请问新增的研发投入主要集中在哪些具体项目上？

回答：尊敬的投资者，您好！公司新增的研发投入主要集中在低偏心度中压电缆研发、低烟无卤 B1 级电缆、110kV 聚丙烯绝缘电缆等项目上。谢谢！

问题 4：在毛利率下滑（从 12.53%降至 10.87%）的背景下，公司如何平衡市场份额扩张与维持合理利润水平？

回答：尊敬的投资者，您好！毛利率下滑主要因为原材料价格波动的风险，铜、铝占成本约 80%，价格震荡影响盈利。2026 年公司将根据订单情况，在控制风险的前提下，运用套期保值等工具降低原材料波动带来的盈利缩水，以达到平衡市场份额扩张与维持合理利润水平。谢谢！

问题 5：请问一季度现金流承压的主要原因是什么？

回答：尊敬的投资者，您好！公司一季度现金流承压主要为筹资活动产生的现金流量净额较上年同期下降 383.05%所致，主要原因是公司为了节约资金成本，更多使用票据替代流动贷款，银行融资净流入较上年同期减少。经营活动产生的现金流量净额和投资活动产生的现金流量净额与上年同期相比保持平稳。谢谢！

问题 6：公司 2025 年实现了营收的历史新高（22.75 亿元），但归母净利润却同比下滑了 32.36%。请问导致这种“增收不增利”现象的核心原因是什么？

回答：尊敬的投资者，您好！公司 2025 年实现了营收的历史新高（22.75 亿元），但归母净利润却同比下滑了 32.36%，核心原因系 1、公司受宏观经济形势的影响，电解铜及铜杆价格呈现出持续震荡上行的态势，且行业竞争加剧，导致公司综合毛利率有所下滑，计提存货跌价准备比上年同期增加；2、行业竞争加剧，公司继续深入实施创新驱动发展战略，加大研发投入力度，研发费用比上年同期相应增加。谢谢！

问题 7：公司推出了每 10 股派 1 元的分红预案。请问管理层制定这一分红政策的主要考量是什么？未来在平衡股东回报与公司长远发展资金需求方面，

有何具体的分红规划？

回答：尊敬的投资者，您好！公司推出每 10 股派 1 元的分红预案，管理层主要基于三方面考量：第一，公司经营现金流保持稳健，经营性现金流储备充足，具备持续分红的坚实基础和支付能力；第二，坚守回报股东的初心，积极回馈广大投资者，切实维护中小股东合法权益；第三，传递长期发展信心，通过稳定分红政策稳定市场预期，增强投资者对公司长期价值的认可与信心。

在股东回报与公司长远发展资金平衡方面，公司将秉持稳健分红、兼顾成长的原则，持续制定合理的利润分配方案：短期来看，公司将优先维持分红政策的连续性与稳定性，保持年度分红常态化，分红力度与公司经营现金流、盈利水平合理匹配；中期来看，若后续有重大产能扩张、技术研发、市场布局等资本性投入需求，公司将适度兼顾经营发展资金储备，分红比例或将做阶段性合理微调，优先保障公司长远成长根基；长期来看，随着公司新产能、新项目逐步落地投产并释放效益，经营基本面持续向好，公司具备进一步提升分红水平、加大股东回报力度的空间。

公司后续利润分配及分红具体方案，均请以官方公告为准。谢谢！

问题 8：2025 年，公司华东核心市场稳步增长，同时西南、华中等区域增速亮眼。请问公司在非核心区域的渠道下沉和团队建设方面有哪些成功经验？未来区域市场的营收贡献目标是如何规划的？

回答：尊敬的投资者，您好！面对当前复杂多变的市场环境，公司坚持市场开拓与风险管控并重，资源重点聚焦优质区域及高景气优势赛道。电网业务是公司核心优质主业，目前已完成全国多区域销售布局，除传统优势华东区域外，华北、西南、华中等地均配备专属销售团队。西南、华中区域营收实现快速增长，主要得益于公司主要得益于公司及区域销售团队加强该区域市场开拓，区域中标规模持续提升。后续在稳固电网基本盘的基础上，公司将进一步加大工程市场、新能源市场、数据中心等新兴领域的布局开拓，持续优化业务结构、拓宽增长空间。谢谢！

问题 9、公司目前拥有多项专利，并参与了多项国家标准制定。请问在知识产权保护和技术标准引领方面，公司未来有哪些具体的布局？如何通过技术壁垒来巩固和提升在行业内的定价权？

回答：尊敬的投资者，您好！在知识产权保护和技术标准引领方面，公司结合自身优势，未来将持续聚焦高端特种、防火、新能源、超高压等领域，加强研发投入，常态化布局核心专利；同时，积极参与国标、行标制定，加强与行业专家的深度交流沟通，进一步完善知识产权保护体系。另一方面，通过专利和核心工艺打造产品差异化，以技术优势和领先开发，稳固并提升公司行业定价权。谢谢！

问题 10：公司研发的 1kV 矿物绝缘电缆和 26/35kV 聚丙烯绝缘电缆均达到国际领先或先进水平。请问这些高端新产品的目前商业化落地情况如何？预计何时能对公司整体毛利率产生实质性的拉动作用？

回答：尊敬的投资者，您好！公司研发推出 1kV 矿物绝缘电缆、26/35kV 聚丙烯绝缘电缆等新品，均是围绕当下电缆行业市场痛点及实际应用需求定向开发。其中 1kV 矿物绝缘电缆属于传统矿物绝缘电缆的升级创新产品，兼具优异防火性能与中低压动力传输能力。目前在公司积极市场推广下，该产品已获得多家建筑设计院认可，并纳入电力工程设计选型。后续公司将持续推进产品从设计立项向项目落地批量应用转化。新产品对公司整体毛利率的提升贡献，仍需依托后续销售放量及市场拓展情况逐步验证。我们将持续跟进新品研发、推广及业绩转化进展，及时向广大投资者披露最新动态。谢谢！

问题 11：随着国家对绿色低碳发展的重视，环保型电缆（如聚丙烯绝缘环保电缆）成为行业趋势。公司在环保材料研发和绿色工厂建设方面的投入持续加大，请问这类绿色产品目前的营收占比是多少？未来的增长潜力如何评估？

回答：尊敬的投资者，您好！公司非常重视绿色可持续发展，2025 年成功入选国家级“绿色工厂、绿色工业园区”，其中环保型产品如聚丙烯绝缘环保电缆，已经形成了完整的生产线，并有一些示范项目，但销售目前尚未形成一定规模，公司正在积极推广，相信未来随着国家绿色低碳的不断发展，将为该优质产品提供广阔的市场。谢谢！

问题 12：电线电缆行业呈现“金字塔”结构，中低端市场竞争白热化。作为行业百强企业，公司在应对低端产能过剩和同质化价格战方面，有哪些差异化的竞争壁垒？

回答：尊敬的投资者，您好！公司自创立以来一直将研发作为核心竞争力，

近年来面对行业竞争内卷的格局，亦储备了较多行业领先的产品，如高压平滑铝护套电缆和 1KV 刚性防火电缆，这些产品和公司持续的研发能力将助力公司在行业建立差异化竞争壁垒。谢谢！

问题 13：公司近期在上海设立了全资孙公司（管理咨询公司）。请问这一布局的战略意图是什么？

回答：尊敬的投资者，您好！公司近期在上海设立全资孙公司，旨在加强公司与上下游等产业链之间的协同与合作，以战略合作、投资、咨询等方式，进一步拓宽母公司与新科技、新技术的合作。谢谢！

问题 14：2025 年至今在手销售合同是多少？

回答：尊敬的投资者，您好！2025 年度及截止 2026 年 4 月底，公司在手销售合同金额大约为 31.5 亿元，公司积极准备履约中，相关准确数据请关注公司今后的定期报告。谢谢！

问题 15：请问公司与哪些智算企业合作，将电缆用于智算中心建设？

回答：尊敬的投资者，您好！公司目前与电网公司、中建集团等相关公司等合作项目有涉及智算中心建设，相关产品运用于润泽国际数据中心、秦淮大数据、长三角大数据创新应用中心项目、阿里云等，后续我们也会重点关注更多智算中心项目。谢谢！

浙江晨光电缆股份有限公司

董事会

2026 年 5 月 18 日