

金龙羽集团股份有限公司 2025 年度总经理工作报告

各位董事：

2025 年度，金龙羽集团股份有限公司（以下简称“公司”）管理层在董事会的带领下，严格遵守相关法律法规和规章制度的规定，切实履行各项职责，贯彻执行股东会、董事会的各项决议，勤勉尽责地开展总经理会议的各项工 作，确保公司科学决策、合规经营及规范运作。现就公司管理层 2025 年度工作情况向董事会汇报如下：

一、2025 年度主要工作

（一）主要经营情况

1、经营成果

报告期内，公司实现营业收入 46.51 亿元，同比增长 26.54%；实现归属于母公司股东的净利润 1.07 亿元，同比下降 23.65%，其中归属于母公司股东的扣非后净利润 1.01 亿元，同比下降 24.89%。公司收入增长主要源于市场拓展成效以及原材料铜材价格的持续攀升。盈利水平下降主要受两方面因素影响：一是线缆市场竞争加剧及铜价持续攀升导致该业务板块毛利率承压；二是固态电池项目处于研发与产能建设投入期，相关费用增加。

2、深耕线缆业务，优化市场和客户结构

报告期内，公司继续深耕电线电缆业务。一方面，公司在巩固原有市场的基础上，加大国内区域市场及海外市场的布局力度，海外市场收入达到 4.03 亿元，同比增长 224.60%。另一方面，公司着力拓展央企、国企等优质大客户，致力于建立长期、稳固的战略合作伙伴关系，优化客户结构。公司积极寻求外延式增长，将市场拓展作为战略核心任务之一，制定清晰的新市场进入计划，明确开拓方向，目标为扩大产品销售渠道及提升品牌影响力。通过系统的市场环境调研与目标受众分析，公司致力于将品牌传播至更广阔的新市场，以捕捉新的增长机遇。

3、严控应收风险，保障资金安全

报告期内，公司持续强化信用风险管理体系。面对应收账款持续增长与现金流承压的现状，公司坚持合作前加强信用审核、合作期间跟踪信用变化、供货后及时结算收款，致力于降低应收账款回收的潜在风险。公司将货款回收置于优先地位，对逾期贷款及时启动追款机制，积极采取各项措施维护公司合法权益。

4、坚持创新驱动，夯实品质基石

产品质量是公司生存和发展的基础，是公司品牌建设的基石。提供优质的产品和服务，是公司消费者对消费者的郑重承诺，也是对生命和财产安全的重要保障。公司坚持以产品质量为核心的战略，继续保持质量零问题、零缺陷。公司持续开展新材料、新技术、新产品、新工艺等方面的技术研发，持续完善和优化产品性能及服务，努力提升公司研发实力，提高产品质量。报告期内，公司线缆板块完成10项研发项目结项，申请13项研发项目立项；获得23项专利授权，其中1项为发明专利；获得10项软件著作权授权。

5、深化“线缆+新能源”双轮驱动战略，建设材料产能

报告期内，公司持续有序推进固态电池及其关键材料相关技术的研究开发工作，提出29项专利申请，截至目前累计获得17项发明专利、1项实用新型专利授权。产能建设方面，惠东固态电池材料项目进展顺利，预计将于2026年底前部分投产；深圳年产2GWh固态电池量产线项目已于2026年初启动筹建工作，为未来新能源固态电池业务的发展奠定基础。

（二）主要经营指标

1、主营业务的分行业、分产品、分地区销售情况

（1）分行业销售情况：

行业类型	主营业务收入(万元)	占主营业务收入比重	毛利率	收入同比增减
民用类	403,384.64	87.95%	10.09%	20.33%
电网类	14,945.69	3.26%	9.19%	-6.86%
外贸类	40,320.63	8.79%	9.68%	224.60%
合计	458,650.96	100.00%	10.03%	26.10%

报告期内公司积极拓展国内外市场，公司主营业务收入较去年同期有所上涨，增长26.10%。其中，公司民用类收入较去年同期有所上涨，增长20.33%；公司本期电网类客户销售出货量略有减少，电网类收入同比下降6.86%，公司积极拓展国网、南网相关业务，中标业务量有所回升；近年来公司积极拓展海外业务，布局完善海外产品认证体系及销售渠道，报告期内对外出口增长，外贸类收入同比增加224.6%。报告期内主要原材料铜价格受市场波动影响较去年同期涨幅较大，年平均采购较上年同期上涨7.5%，同时市场竞争加剧，导致主营业务毛利率水平较去年同期下降1.94%。

（2）分产品销售情况：

产品类型	主营业务收入(万元)	占主营业务收入比重	毛利率	收入同比增减
普通电线	91,116.67	19.87%	10.06%	12.81%

特种电线	61,726.70	13.46%	11.93%	17.00%
普通电缆	6,696.32	1.46%	8.17%	62.25%
特种电缆	299,009.96	65.19%	9.66%	32.27%
固态电池及材料	101.31	0.02%	28.98%	100.00%
合计	458,650.96	100.00%	10.03%	26.10%

报告期内，公司积极开拓工程基建类客户，公司电缆类产品收入较去年同期增长 32.81%，其中普通电缆销售收入较上年同期上涨 62.25%，特种电缆销售收入较上年同期上涨 32.27%；公司电线类产品收入较去年销售增长 14.47%，其中普通电线销售收入较上年同期上涨 12.81%，特种电线销售收入较上年同期上涨 17.00%。

报告期内，公司固态电池电芯及材料取得少量客户订单，实现收入 101.31 万元。

(3) 分地区销售情况：

地区	主营业务收入（万元）	占主营业务收入比重	毛利率	收入同比增减
广东省内（不含深圳市）	155,647.54	33.94%	11.66%	9.35%
深圳市	169,791.13	37.02%	9.78%	5.14%
广东省外（不含境外）	92,891.66	20.25%	7.90%	95.72%
境外	40,320.63	8.79%	9.68%	224.60%
合计	458,650.96	100.00%	10.03%	26.10%

受电线电缆行业销售半径影响，公司经营的主要市场集中于广东省内地区（含深圳市），在该地区一直具备较强的品牌影响力，报告期内收入占比达到 70.96%，较去年同期收入增长 7.11%；报告期内公司通过招募经销商、“城市合伙人”以及大客户战略积极拓展广东省外市场，国内广东省外收入占比达到 20.25%，较去年同期收入增长 95.72%；同时公司持续推动境外市场拓展销售，报告期内收入占比达到 8.79%；较去年同期收入增长 224.60%。

注：上述销售情况合计数与各明细相加尾数不一致系四舍五入导致。

2、主要运营能力分析

(1) 盈利能力分析：

项目	2025 年	2024 年	2023 年
主营业务毛利率	10.03%	11.96%	12.93%
扣非后净资产收益率	4.77%	6.33%	7.64%
每股收益（元/股）	0.2472	0.3237	0.3770

报告期内由于市场竞争加剧，主要原材料价格维持高位波动，公司主营业务

毛利率较去年同期略有下降，扣非后净资产收益率和每股收益较去年均出现下降。

(2) 运营能力分析：

项目	2025 年	2024 年	2023 年
应收账款周转率(次)	2.56	2.43	2.89
存货周转率(次)	5.96	5.22	5.75

本报告期公司营业收入较去年有所上升，同时工程类客户以电子债权凭证支付方式增多导致应收账款有所增加，本期应收账款周转率略有增加；本报告期公司合理增加产品备货，本期存货周转率较去年同期略有上升。

(3) 现金流量分析：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
经营活动现金净流量	-74,823.49	-1,859.89	20,000.89
投资活动现金净流量	-23,456.50	-313.01	-12,804.19
筹资活动现金净流量	105,608.56	698.56	-6,002.31
期末现金及现金等价物	46,446.56	39,073.37	40,435.83
每股经营活动现金净流量(元/股)	-1.73	-0.04	0.46
经营活动产生的现金流量净额/净利润	-7.31	-0.14	1.23

公司对客户销售存在账期，而主要原材料采购需要付现，且本期部分客户支付方式以电子债权凭证及银行承兑汇票为主，公司通过票据贴现及电子债权凭证保理融资等筹资方式收回货款近 4.9 亿元，且本期末尚未融资回款的电子债权凭证 1.84 亿元，导致经营活动回款减少；同时，公司销售规模增加，扩大销售领域，导致存货备货增加，另固态电池项目研发投入增加，综合影响经营活动付款增加；从而导致本期经营活动产生的现金流量净额大幅减少。

本报告期公司加大对固态电池项目的建设投入，导致投资活动现金净流出较去年同期有所增长。

公司收入规模增加、固态电池项目投入增加导致资金需求量增加，同时通过票据贴现及电子债权凭证保理融资等筹资方式收回货款增加，导致筹资取得的现金净流量增加。

(4) 偿债能力分析：

项目	2025. 12. 31	2024. 12. 31	2023. 12. 31
流动比率	1.68	1.97	2.34
速动比率	1.35	1.58	1.84
资产负债率(母公司)	45.62%	29.86%	25.45%
资产负债率(合并)	53.25%	43.55%	36.29%
项目	2025 年	2024 年	2023 年

息税折旧摊销前利润（万元）	19,972.12	23,368.64	26,803.49
利息保障倍数	12.65	20.74	16.22

报告期公司资产负债率维持在合理水平，公司财务状况保持稳健，但公司市场拓展主要涉及国央企工程类客户，其回款方式主要为电子债权凭证，以及公司固态电池项目投入持续增加，导致公司融资金额增长较快，公司资产负债率较上年同期有所增加。

二、2026 年度工作主要思路

1、公司将继续推进差异化竞争战略，聚焦新产品、新工艺的研发，持续优化现有产品线。同时，着力拓展高端民用产品，旨在为不同消费群体打造多元化的产品体验，构建覆盖高中低各层级产品系列，以充分满足市场需求，引导差异化消费。

2、为实现市场规模的跨越式发展，公司将进一步拓宽市场边界，深化市场渗透，强化营销资源的战略投入。在巩固广东省内核心优势的同时，着力布局周边区域，并积极开拓国际市场，以构建更广阔的品牌影响力。此外，将聚焦与大型企业的合作，强化客户信用风险管控，优化客户生态，实现可持续发展。

3、强化团队建设，提升管理水平。公司持续优化人才结构，加强员工培训与发展，完善激励机制，激发员工的积极性和创造力，吸引并留住关键岗位人才。进一步完善内部管理制度，优化工作流程，提高工作效率，降低运营成本。

4、坚定“线缆+新能源”双轮驱动战略，继续推进固态电池及其关键材料相关技术的研究开发，加快产能项目建设，致力于推动研究成果产业化、商用化。

5、管理层认为，受全球经济不确定性加剧影响，公司经营面临一定的挑战。综合国内外经济发展形势研判，未来经济环境仍将具备挑战性。管理层将持续关注公司偿债能力、现金流状况、重大项目推进及市场竞争态势，全力保障公司稳健运营。

金龙羽集团股份有限公司

2026 年 3 月 25 日