

## 金龙羽集团股份有限公司 2021 年度总经理工作报告

各位董事：

承董事会聘任，本人在 2021 年度担任金龙羽集团股份有限公司（以下简称“公司”）总经理，本人就公司 2021 年度工作向董事会作如下汇报：

### 一、2021 年度主要的工作：

#### （一）公司主要经营情况：

报告期公司经过全体员工的努力，在董事会的指导下，管理层带领员工努力拼搏，生产经营各项指标获得较好的成绩；报告期内管理层专注于电线电缆行业生产经营，继续落实董事会战略委员会制定的差异化竞争策略，持续不断改进产品和服务，获得了客户的广泛好评。

报告期内，公司营业收入 45.9 亿元，比上年同期增长 43.45%，实现净利润 5,160.66 万元，比上年同期减少 73.11%，主要系受大客户恒大集团债务危机影响，公司计提大额的应收账款、应收票据及其他应收款减值损失所致。报告期内公司完成 2020 年利润分配方案向股东分配红利 12,987 万元。

公司在生产过程持续实施精细化管理，报告期内公司生产耗用主要原材料铜达 59,309.44 吨，比上年度增长 7.73%，继续加强生产现场管理，生产损耗维持在较低水平。

报告期主要经营指标如下：

#### 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（元）	占营业收入比重	毛利率	收入同比增减
民用类	4,278,920,168.55	93.23%	13.65%	45.92%
电网类	254,413,290.17	5.54%	0.56%	7.21%
外贸类	53,313,334.87	1.16%	11.32%	103.51%
其他类	2,922,545.08	0.06%	70.13%	-13.98%
合计	<b>4,589,569,338.67</b>	<b>100.00%</b>	<b>12.93%</b>	<b>43.45%</b>

报告期内由于生产经营基本恢复正常，公司各分行业经营收入均恢复增长，其中民用类收入同比增长 45.92%，电网类收入同比增长 7.21%，由于海外疫情趋于常态化管理，报告期内对外出口恢复增长，营业收入同比增长 103.51%。后疫情时期，市场需求依然不振，为保持公司产品的市场竞争力，公司销售毛利率也出现了一定程度的下调，同时受主要原材料价格大幅上涨影响，对于供货周期相

对较长的电网类客户，毛利率有所下滑。

(2) 分产品销售情况：

产品类型	主营业务收入（元）	占营业收入比重	毛利率	收入同比增减
普通电线	1,187,192,356.40	25.87%	14.43%	24.08%
特种电线	685,638,569.16	14.94%	15.85%	40.97%
普通电缆	122,985,557.30	2.68%	9.97%	52.45%
特种电缆	2,590,830,310.73	56.45%	11.55%	54.95%
其他类	2,922,545.08	0.06%	70.13%	-13.98%
合计	<b>4,589,569,338.67</b>	<b>100.00%</b>	<b>12.93%</b>	<b>43.45%</b>

报告期内公司各类型产品的销售收入恢复增长，其中用于工程施工类的普通电缆和特种电缆的销售收入增幅超过 50%，分别达到 52.45%和 54.95%，但由于主要原材料价格大幅上涨影响，受供货周期影响较大的电缆类产品销售毛利有所下滑。

(3) 分地区销售情况：

地区	主营业务收入（元）	占营业收入比重	毛利率	收入同比增减
广东省内（不含深圳市）	1,698,677,788.59	37.01%	13.47%	62.66%
深圳市	2,495,200,806.67	54.37%	12.56%	30.00%
广东省外（不含境外）	339,454,863.47	7.40%	12.71%	64.78%
境外	53,313,334.87	1.16%	11.32%	103.51%
其他	2,922,545.08	0.06%	70.13%	-13.98%
合计	<b>4,589,569,338.67</b>	<b>100.00%</b>	<b>12.93%</b>	<b>43.45%</b>

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，在该地区具备较强的品牌影响力，报告期内收入同比增长 41.51%。同时公司持续通过大客户拓展销售市场，报告期内国内广东省外收入同比增加 64.78%。

2、主要运营能力分析

以下主要营运能力分析表格中 2020 年数据与 2020 年年度报告不一致的，是由于公司执行《企业会计准则实施问答》调整营业成本所致。

(1) 盈利能力分析：

项目	2021	2020	2019	2018
主营业务毛利率	12.93%	14.30%	16.09%	15.83%
扣非后净资产收益率	2.65%	10.13%	16.24%	15.94%

每股收益	0.1192	0.4434	0.6510	0.5600
------	--------	--------	--------	--------

报告期内由于整体经济形势未能完全恢复，同时受主要原材料大幅上涨影响，受供货期影响较大的工程类及电网类客户毛利率有所下降；由于涉大客户恒大集团应收款项根据预期可回收情况计提信用减值损失增加，导致本报告期净利润下滑较大，扣非后净资产收益率和每股收益均出现较大幅度下降。

(2) 运营能力分析：

项目	2021	2020	2019	2018
应收账款周转率(次)	4.59	4.10	5.60	5.68
存货周转率(次)	5.77	2.34	5.36	5.51

本报告期生产经营恢复正常，存货周转率恢复至往年水平，公司向账期较长的大客户销售增加，导致本期应收账款周转率有所下降。

(3) 现金流量分析：

单位：万元

项目	2021	2020	2019	2018
经营活动现金净流量	-60,818.54	8,054.94	21,120.78	-5,264.28
投资活动现金净流量	1,687.83	-10,725.64	-7,292.01	9,176.10
筹资活动现金净流量	45,572.45	496.33	-16,382.96	27,777.78
期末现金及现金等价物	28,805.58	42,389.88	44,569.88	47,114.56
每股经营活动现金净流量	-1.40	0.19	0.49	-0.12
经营活动产生的现金流量净额/净利润	-11.79	41.97%	75.32%	-21.67%

公司经营模式销售对客户存在一定账期，而主要原材料采购需要付现，所以在销售高速增长的期间会出现经营活动现金净流出的情况。本报告期由于主要原材料价格大幅上涨，营运资金支出增加，同时受大客户销售增加且其回款期较长，导致报告期内经营活动现金净流量为-60,818.54万元。

报告期投资活动的现金净流入主要是本期收回购买理财产品所致。

报告期筹资活动的现金净流入主要是受销售增长及主要原材料价格大幅上涨影响，公司营运资金需求量增加，融资款项增加所致。

(4) 偿债能力分析：

项目	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
流动比率	2.07	3.15	3.64
速动比率	1.47	2.26	2.62
资产负债率(母公司)(%)	48.54%	42.88%	34.63%

资产负债率（合并）（%）	40.91%	27.04%	23.21%
项目	2021	2020	2019
息税折旧摊销前利润（万元）	12,758.49	30,430.41	41,769.27
利息保障倍数	4.33	19.29	19.28

报告期公司由于信用减值计提增加导致净利润下滑幅度较大，导致息税折旧摊销前利润及利息保障倍数下滑较大，但公司财务状况仍然保持良好水平，公司的长短期偿债能力均有较强的保障。

## （二）各主要子公司的经营情况：

1、惠州市金龙羽电缆实业有限公司：公司全资子公司，主营电线电缆的研发、生产、销售及服务，注册资本为 68,941.83 万元。报告期内实现营业收入 403,613.62 万元，较去年同期增长 65.12%，实现净利润 19,853.62 万元，较去年同期增长 26.77%。营业收入和净利润的增幅差异较大主要是因为报告期内铜价暴涨暴跌，公司自商务谈判、签订合同或下达订单及原材料采购存在时间差，尽管一些中标合同采取调价模式，但调价幅度无法补偿原材料价格上涨幅度，因此导致毛利出现下降。

2、惠州市金龙羽超高压电缆有限公司：公司全资子公司，主营高压、超高压电缆的研发、生产、销售及服务，注册资本为 75,000 万元。报告期内实现营业收入 7,824.18 万元，较去年同期下降 2.77%，实现净利润 953.05 万元，较去年同期下降 9.34%。

## （三）报告期内重大事项推进情况：

1、公司董事会、监事会于 2021 年 8 月 11 日召开第三届董事会第四次（临时）会议、第三届监事会第四次会议，会议审议通过了《关于子公司惠州市金龙羽电缆实业发展有限公司与重庆锦添翼新能源科技有限公司签署〈关于共同开发固态电池相关技术及产业化的框架协议〉的议案》（以下简称“框架协议”），子公司拟在五年内投入不超过三亿元人民币与锦添翼共同进行固态电池及其关键材料相关技术的研究开发，并推动研究成果产业化。报告期内，子公司筹备重庆分公司的设立工作，同时，有序开展其他各项建设工作。

## 三、2022 年度工作主要思路：

1、公司将继续推进差异化竞争战略，加大新产品新工艺的开发研究，完善和优化以往产品，加强开发高端民用产品，为不同用户提供不同的产品消费体验，

以形成高中低不同消费层次产品系列，满足各层次用户的需求，引导市场差异化消费。

2、继续拓展市场的广度和深度，加大营销资源投入力度，推广代理销售模式。在巩固广东省内市场地位的基础上，不断拓展周边市场，开发海外市场客户，扩大公司品牌知名度和美誉度；持续优化内部人员结构及营销人员激励机制，以实现销售规模的扩大和惠州工业园新增产能的释放。

3、加快固态电芯及其关键材料研发中心的建设，截至本报告披露之日，研发中心已完成准固态及固态电芯为一体的电芯中试研发平台、固态电解质中试研发平台、储能材料与锂电池检测分析平台的设备选型和采购，争取在最短时间内完成设备安装调试，尽快进入中试研发状态；积极推进正极材料的研发工作；积极推进碳硅负极材料中试生产线的建设；积极推进相关研究成果的发明专利申请工作。

4、管理层认为，由于疫情和全球经济下行的影响，公司经营面临一定的不确定性，但从国内国际经济发展状况来分析，未来经济依然存在一定的挑战性。为了促进公司稳健发展，无论是在日常经营、投资扩展方面将继续保持保守主义，我们时刻关注公司偿债能力和现金流量情况，同时积极寻求新的投资机会进行审慎投资。

金龙羽集团股份有限公司

2021年4月25日