

证券代码：002606

证券简称：大连电瓷

公告编号：2022-022

# 大连电瓷集团股份有限公司 2021 年年度报告摘要

## 一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

非标准审计意见提示

适用  不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用  不适用

是否以公积金转增股本

是  否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以实施权益分派时股权登记日登记的总股本扣除公司回购专户上已回购股份后的股份为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.36 元（含税），送红股 0 股（含税），不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用  不适用

## 二、公司基本情况

### 1、公司简介

股票简称	大连电瓷	股票代码	002606
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	李军	桂许燕、杨小捷	
办公地址	杭州市拱墅区远洋国际中心 B 座 16 楼大连电瓷集团股份有限公司	1、杭州市拱墅区远洋国际中心 B 座 16 楼大连电瓷集团股份有限公司； 2、大连市沙河口区中山路 478 号上都大厦 A 座大连电瓷集团股份有限公司证券部。	
传真	0571-85097356	0571-85097356；0411-84307907	
电话	0571-85097356	0571-85097356；0411-84305686	
电子信箱	zqb@insulators.cn	gxuyan@insulators.cn；yxiaojie@insulators.cn	

## 2、报告期主要业务或产品简介

### 主营业务

报告期内，公司主业为输电线路用瓷、复合绝缘子，电站用瓷、复合绝缘子，以及电瓷金具的研发、生产及销售。用户主要为国内外的电网公司及其下属单位，部分产品也向主机厂或工程总包单位供货。公司主要产品包括 70~840kN 交（直）流悬式瓷绝缘子、10~1000kV 交流复合绝缘子、 $\pm 500\sim\pm 1100\text{kV}$  直流复合绝缘子、10kV~1000kV 电站用支柱绝缘子/高压瓷套及各种电瓷金具等。

报告期内，公司经营主业未发生变化。

### 经营模式

绝缘子是输电线路中重要的部件，直接关系送电安全，其制造工艺复杂，对精度、性能、技术参数等各方面要求极高。公司对国内外电力客户需求进行研判后，主要通过自主研发，并经过内部论证和测试、型式试验、鉴定试验并取得相关资质后（若需要），经用户审核通过后参与国家电网和南方电网组织的集中招标，通过公开竞争性招标及有限竞争性谈判等方式成为国家电网、南方电网以及下属的电力公司的供应商。对于国际市场，公司通过地区代理和国内厂家分包两种渠道，公司参与竞标报价，获得订单后安排生产。

公司在经营中严格执行“以销定产、以产定购、适量预排”原则，物控部门根据销售订单与原材料库存情况，同时参考市场价格趋势、交货周期、供需平衡等相关因素确定采购需求；生产部门根据在手订单，产品交货期、产品类别、产能使用情况、原料储备量等统筹安排组织生产，产能利用率较低的时候，公司会适量预排通用性较强产品，以保证生产均衡，作业连贯。

本报告期公司实现营业收入 93,406.68 万元，较上年同期增长 7.41%，实现归属于上市公司股东的净利润 15,667.22 万元，较上年同期增长 47.81%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 14,343.91 万元，较上年同期增长 49.73%，实现基本每股收益 0.36 元，较上年同期增长 38.46%。

报告期内，公司主要开展以下工作：

#### 1、抢抓市场机遇，销售规模持续增长

各销售部门齐心协力，全年订单再创历史新高。国内市场方面公司紧跟国家重大电力工程项目进展，积极调整投标策略，在国家电网集中规模招标中，取得了十几次不间断的中标业绩，且市场新增订单突破 8 亿，创历史新高，稳固了市场地位，亦为企业 22 年度的经营业绩奠定了基础。在瓷绝缘子取得市场佳绩的同时，充分利用公司客户和品牌优势，促使复合绝缘子的市场销售有所突破，并在复合产品应用领域的开拓取得一定成绩。在国际市场方面，公司努力克服海外疫情的影响，在夯实既有市场的基础上，并大力推进相关市场的资质认证以及信息收集，积极推进新市场的资质认证和准入，实现市场增量，稳定了国际市场地位。

#### 2、持续推进技术和装备升级，保证合同履约

报告期内，销售订单取得优异的成绩的同时，导致生产任务加大，面对特高压项目同时开工生产且大吨位产品占比较大的生产压力，公司克服了因疫情带来的物资物流闭塞的不利因素，一方面通过对整个生

产进程进行宏观调控，构建科学合理的总体生产运行架构，根据按照特高压及出口项目交货期，采取各项目交叉生产方式，抓好各工序间的产能平衡，合理调配；另一方面主动升级硬件条件，引进多台套自动修坯机、全自动除铁机等智能化设备，对现有榨泥平台、自动胶装生产线进行了升级改造；以上多措并举，从自动化设备的改造升级到自动成型线的全面投产使用，生产效率不降反升，生产任务如期完成。为进一步提升企业的保证保障能力，公司正在积极推进江西大瓷建设，待该工厂建成投产后，将极大释放企业的产能空间，提升能力应对未来的市场机遇。

### 3、加强科技创新，提升核心竞争力

报告期内，公司始终牢记科技创新是企业发展的源动力，是保持企业核心竞争力的有效手段，公司继续加大研发投入，以创新求发展，以创新求质量。对现有悬式瓷绝缘子的结构优化、低成本配方等方向进行研究攻关，主业稳定的同时，兼顾开发了“24kV/36kV 环氧复合变压器套管”、“24kV/36kV 跌落保险”等新产品；获得 12 项实用新型专利。同时公司积极加强校企合作，相继与浙江大学、大连理工大学等知名学府开展一系列合作，在新材料，新设备，新工装，新工艺，新结构等方面继续谋求合作，以促进技术加速和装备能力进一步提升。

### 4、夯实管理工作基础，管理能力有效提升

公司强化全过程质量管理，在大吨位产品占比达 70% 的情况下，过程合格率保持稳步上升。期间努力克服原材料价格上涨等不利因素，深入推进全流程降本增效，坚持精细化管理，控制采购价格上涨压力，有效保证了综合采购成本的稳定。加强信息化建设，初步实现业务全流程控制。公司全面启动了 ERP 二期项目，根据精益化生产与敏捷性生产理念，提出从“按单设计”向“按单配置”转型理念，业务可按需定制，实现产品全周期管理，产品过程透明化；全面启动国网 EIP 项目，加强与国家电网的沟通与联系，为进一步拓展国网市场奠定坚实基础。优化薪酬绩效考核机制和干部管理体系，运用在线测评、内部 360 评价、人才盘点等方法，形成人才评价体系，形成了“价值创造-价值评价-价值分配”通道，并启动股权激励计划，充分激发员工潜能和奋斗动力实现员工与企业的共同成长，支持公司战略目标的实现和长期可持续发展。

## 3、主要会计数据和财务指标

### (1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是  否

单位：元

	2021 年末	2020 年末	本年末比上年末增减	2019 年末
总资产	1,720,840,612.36	1,555,299,168.95	10.64%	1,350,328,030.80
归属于上市公司股东的净资产	1,348,304,071.45	1,083,992,825.72	24.38%	920,567,654.64
	2021 年	2020 年	本年比上年增减	2019 年
营业收入	934,066,843.48	869,660,280.91	7.41%	736,850,087.18
归属于上市公司股东的净利润	156,672,192.81	105,996,264.59	47.81%	46,462,399.63

归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	143,439,072.08	95,796,915.77	49.73%	36,689,209.93
经营活动产生的现金流量净额	-36,409,237.55	59,159,295.63	-161.54%	57,730,349.96
基本每股收益（元/股）	0.36	0.26	38.46%	0.11
稀释每股收益（元/股）	0.36	0.26	38.46%	0.11
加权平均净资产收益率	12.48%	10.56%	1.92%	5.17%

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	356,830,072.44	241,339,858.96	164,740,994.51	171,155,917.57
归属于上市公司股东的净利润	82,066,954.72	47,720,961.59	18,111,920.68	8,772,355.82
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	79,188,517.32	44,652,653.92	15,512,567.63	4,085,333.21
经营活动产生的现金流量净额	64,207,462.13	-2,231,523.71	-34,428,468.56	-63,956,707.41

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是  否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	48,769	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	49,520	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
杭州锐奇信息技术合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	21.35%	93,830,000		质押	59,850,000	
刘桂雪	境内自然人	7.42%	32,623,754				
应坚	境内自然人	6.27%	27,538,220	27,538,220			
周忠坤	境内自然人	0.43%	1,870,000				
梁留生	境内自然人	0.42%	1,855,300				
许俊瑜	境内自然人	0.39%	1,693,000				
北京鸿道投资管理有限责任公司—鸿道鼎胜 1 期私募证券投资基金	其他	0.37%	1,623,300				
上海璞醴资产管理合伙企业（普通合伙）—璞醴优势 2 号私募证券投资基金	其他	0.36%	1,580,700				

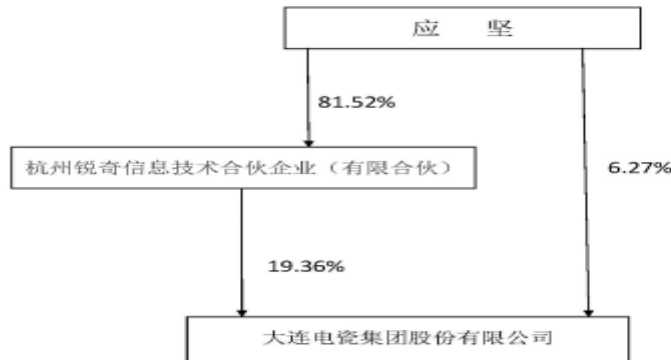
黄志	境内自然人	0.30%	1,301,800			
刘定国	境内自然人	0.25%	1,090,000			
上述股东关联关系或一致行动的说明		公司股东应坚为公司实际控制人，同时为控股股东杭州锐奇信息技术合伙企业（有限合伙）的执行事务合伙人，为杭州锐奇信息技术合伙企业（有限合伙）的实际控制人，应坚与杭州锐奇信息技术合伙企业（有限合伙）为一致行动人。除前述股东外，公司未知其他股东是否存在关联关系或属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。				
参与融资融券业务股东情况说明(如有)		公司股东许俊瑜通过平安证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有公司股份 1,123,000 股，通过个人普通账户持有公司股份 570,000 股，合计持有公司股份 1,693,000 股，占公司股份总数的 0.39%。公司股东黄志通过平安证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有公司股份 385,600 股，通过个人普通账户持有公司股份 916,200 股，合计持有公司股份 1,301,800 股，占公司股份总数的 0.30%。				

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用  不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用  不适用

### 三、重要事项

#### （一）公司发展战略

“十四五”期间，我国将继续推进优化城镇化布局、加快新型城市建设、加快城市群和中小城镇建设、推进城乡一体化发展。随着国家“双碳”战略推进、新能源市场爆发式增长、新基建投资的兴起，电工装备企业的市场前景巨大，同时给细分的绝缘子制造领域带来了极大的市场机遇。为牢牢把握住市场机遇，结合公司具体情况，公司制定了如下的发展规划：

公司将立足于绝缘子主业，通过技术研发创新和设备升级改造，整合优化内部资源，通过不断“取长去短”来改善现有绝缘子经营模式，降本增效，确保市场地位稳定。同时借助资本市场发展机遇，在风险可控的前提下，推进“产业+资本”双轮驱动战略，不断扩展包括新能源、智能电网等大电力能源领域的布局，持续创造新的增长点，实现业财一体化运营，将大连电瓷打造成国际一流的产业集团。

#### （二）年度经营计划

国家能源局发布于 2022 年 3 月发布了《2022 年能源工作指导意见》，意见提出：在 2022 年，积极推进输电通道规划建设，积极推进规划已明确的跨省跨区输电通道前期工作，条件具备后，抓紧履行核准手续。加快建设南阳~荆门~长沙、驻马店~武汉、荆门~武汉、白鹤滩~江苏、白鹤滩~浙江等特高压通道。推进重点输电通道配套的电网、电源工程建设，着力提升输电通道利用效率和可再生能源电量占比；以及鼓励用户投资建设以消纳新能源为主的智能微电网。统筹兼顾和综合利用源网荷储各类主体的调节能力，规划建设一批源网荷储一体化和多能互补项目。

结合上述电力政策的指导意见，公司在 2022 年将在新的一年里，继续以市场为导向，立足于主业，提升技术研发和生产制造实力，积极开展相关行业前沿布局，提升公司整体经营能力。

##### 1、完善业务布局和发展模式，提升战略运营管控能力，

公司面对国家电力行业的发展趋势和市场需求，将积极推进产品结构调整和新兴产业布局，在稳步发展绝缘子业务的基础上，探索新能源、智能化微电网等新兴业务；并利用上市公司资本平台，在风险可控的前提下，不断加大外延式投资力度，对现有绝缘子业务进行有力的补充和升级。

针对未来业务的不断拓展，公司将前瞻性地推进动态的战略运营闭环管理，实现企业从战略规划、经营计划、运营管理到组织绩效评估的有效衔接，并在时间维度上完成战略活动与经营活动的闭环。应对业务领域和规模逐步扩大的需求，积极地推进扁平化、平台化、赋能型的组织生态系统建设，按“业务协同、责权到位、自主经营”的原则，从单一的职能的直线化管理向产品业务为主导的事业部转变，逐步形成各业务经营单元独立运营的能力，推动复合绝缘子上游产品以及新兴业务快速成长，全面提升企业实力。

##### 2、坚持销售拉动，确保规模效益稳步成长

公司将进一步完善销售布局，细化销售区域，国内市场方面，加强市场信息的收集与整理，重点关注国网和南网的重点项目信息，在国网批次招标、省市招标项目、业主工程、自营项目等继续加大投入力度，确保在悬瓷行业中的领先地位；国际市场方面，加大市场风险管控，结合经济以及市场需求变化，围绕客户实际需求为出发点，采取合理布局，重点突出，夯实孟加拉、菲律宾、巴基斯坦、缅甸和柬埔寨既有市

场，做好泰国、沙特、印尼等新兴市场的产品认证及市场开拓。同时利用公司品牌优势和同一品牌下不同产品的相互引领作用深耕既有成熟市场和新兴市场，不断扩大公司的市场营销范围和领域，培育新的利润点，形成多头并进的规模化经营，促进企业效益全面提升。

### 3、持续推进技术和装备创新，提升产品市场竞争力

公司全面深入分析绝缘子市场发展趋势，以市场需求为导向，开展新产品、新技术研发。将持续推进悬瓷产品结构设计、瓷质配方、金具强度、复合新材料应用等专项研究开发，以提高绝缘子性能及质量稳定性，更好满足客户需求。继续加强与高校、科研院所“产、学、研、用”合作交流，推动新材料，新设备，新工装，新工艺，新结构，新管理方法和新生产方法的研发应用，完善具有大瓷特色的技术创新研发体系，全面提升企业机械化、自动化、信息化、智能水平，确保公司在行业中领先地位。

### 4、推进精益制造，全面提质降本增效

继续推进公司“自动化+信息化”融合，有效实施以质取胜战略，全面推进精益生产体系建设，借助“ERP”、云平台等信息化手段，实现全员、全要素、全过程、全数据质量管理，提高产品可靠性。进一步完善全面科学的供应商分析评价机制，促进供应商在质量、成本、服务和创新等方面持续改进。夯实职能管理基础，逐步完善绩效考核制度，加大后备人才培养，建设一支“有梯度、有能力、有动力”的技术、销售、服务、管理序列人才队伍和业务熟练的技工队伍。围绕效益目标抓落实，继续实施“纵向到底、横向到边”的成本精细化管理方法，充分发挥预算管理对业务牵引和成本管控作用，持续提升盈利能力。加强内部控制，提高规范运作水平，保护全体股东的合法权益。积极开展以人为本的企业文化建设，继续加强对职工身心健康关怀体系建设，加大对困难职工的关心力度，提高员工福利待遇，提升员工的幸福感和归属感，全面履行社会责任。

### （三）资金需求与筹措

目前公司资金状况良好，能满足当前生产经营业务所需资金需求。针对公司未来的发展规划和经营计划，公司将结合发展目标，制定切实可行的资金使用和筹措计划，不断丰富融资渠道，利用自筹资金、债务融资和其他融资方式解决自身经营发展及投资项目的资金需求。

### （四）公司可能面临的风险

#### 1、疫情风险

新冠疫情给公司的未来的经营环境带来不确定的风险，报告期内疫情的发生造成公司在物料周转运输不畅，给公司供应链造成了不利影响。新冠疫情在海外的不断蔓延，给公司海外业务造成不确定性。

公司按照国家相关要求，持续密切关注新冠疫情发展情况，在坚持做好常态化疫情防控基础上，有效控制原材料成本，推进生产有序开展；同时关注各个国家和地区的最新情况，加强与海外客户的线上沟通和贸易，尽可能降低疫情对公司经营业绩的影响。

#### 2、政策性风险

公司所处的输变电绝缘子行业与国家产业政策、国家电力规划（电网建设）有着密切联系，近年来我国电网投资及铁路建设投资保持快速增长势头，预计在“十四五”期间，国家会继续加大对输电网建设投

资规模。如果未来国内外宏观经济环境恶化，实体经济的恢复和发展受阻，电力工业及其他相关下游行业的市场需求下降，尤其是特高压电网投资规模和投资进度下降，从而影响公司产品的市场需求，公司将面临因宏观经济环境变化而导致的行业需求萎缩风险。这是公司在未来较长时间都将面对的潜在风险。

公司将仔细阅读国家能源发展战略，保持核心竞争优势，并积极调优市场布局、加强内部管理，提高经营效率，开拓国际市场，提高整体抗风险能力。积极研究各项新政策，结合公司自身状况，改进不足，提高技术水平和研发能力。

### 3、客户集中风险

公司产品主要用于国家主干电网建设，而国家电网管理华北、东北、华中、华东、西北五大电网，经营区域覆盖二十六个省、市、自治区；南方电网公司管理南方电网，经营区域覆盖广东、广西、云南、贵州和海南五省区。电网经营管理的特点决定了公司的主要客户集中于国家电网及其关联企业和南方电网公司及其关联企业，因此两大电网采购规模对于绝缘子市场影响重大，且目前国家电网和南方电网主要通过招投标方式对绝缘子进行采购，如国家电网和南方电网的采购品种、采购量、招标要求、采购定价政策出现变化，则可能对公司的收入及利润水平产生不利影响。

公司将通过开发新产品、拓展新领域，加大国、内外两个市场的开发，紧跟国家“一带一路”政策，加快国际市场建设，实现客户多行业、多地区分布，提升行业地位和抗风险能力。

### 4、市场风险

绝缘子产品的技术和市场都相对成熟，同行业企业以及新进入者逐渐增多，尤其是复合绝缘子和玻璃绝缘子凭借加工手段及成本优势，不断对瓷绝缘子市场用量进行冲击，在中低端产品领域已形成充分竞争态势，公司面临竞争持续激烈、盈利水平不断下降的风险，在高端市场，行业内领先企业也一直不断扩大生产规模，力争扩大市场份额。若公司不能充分利用技术研发、规模效应、客户和品牌等竞争优势保持并提高现有的市场地位，将面临现有市场份额下降的风险。

对此，公司努力保证行业地位和市场占有率的基础上，将持续推进“信息化、“自动化”、“智能化”改造升级，提高生产技术水平、扩大企业生产规模，降低生产运营成本；同时在特高压绝缘子领域，通过自身核心竞争优势和规模服务能力，保证行业地位和市场占有率，应对竞争风险。

### 5、原燃材料价格波动风险

公司产品绝缘子主要原材料为钢材、各种矿物原料、化工材料（硅橡胶、环氧树脂等）、外购零配件（标准件、配套件等）及其他材料（包装材料等），燃料为液化天然气；其占公司营业成本比重较高。由于疫情、需求、供给、流动性等原因，可能导致原材料、能源价格出现大幅增加，从而引起企业成本飙升、效益下滑。随着国家环保力度的加大及矿产品品质的下降，可能带来原料供应困难的风险。

对此，公司将优化采购流程并加强供应商管理，实时跟踪市场材料价格走势并分析变化趋势，与供应商签署年度采购框架协议，优化供应链资源，加强材料供应商的多元化，提高原材料采购管理水平和议价能力；同时通过生产工艺改进，降低产品材料消耗；通过提升生产效率和产能，摊薄固定成本。

### 6、财务风险



从客户结构看，公司主要客户为国家电网及其关联企业、南方电网及其关联企业等。由于公司下游用户集中度高，导致公司议价能力较弱，形成了较大规模的应收账款和存货，虽然公司客户的信用度较好，不至于形成大规模坏账，但公司经营过程中原材料采购对流动资金的占用较大；应收款项和原材料采购等对公司流动资金的占用规模将继续保持在较高水平。虽然公司可利用的融资渠道丰富，在各银行拥有较高的授信额度，但如果公司产品销售后资金不能及时回笼或因其他原因导致资金筹措出现困难，不能及时补充流动资金，将对正常生产活动及经营业绩造成不利影响。

为此公司将积极拓宽融资渠道，积极催收货款，加强资金回笼和风险控制，并尽可能的缩短应收账款占用资金的时间，加大对应收款的考核力度，以提高企业资金的使用效率。

#### 7、产品质量风险

绝缘子是输配电环节重要的组成部分，若产品发生质量问题，将很有可能对电力输送产生重大影响，造成严重损失。未来，若公司相关产品出现质量问题，可能面临退货、民事赔偿以及行政处罚等不利影响，情形严重的，可能导致公司不再满足国家电网、南方电网或其他电力运营商等客户的投标资格，上述情况的发生将会对公司声誉和经营业绩带来不利影响。

对此，公司一直强化产品质量意识，保证质量体系落实，加强中间环节工艺控制，保证产品质量零缺陷。

#### 8、汇率风险

长期以来国际市场一直是公司整体销售的重要一环，业务结算货币以美元为主，在此期间，如果国际外汇市场出现剧烈波动，给公司带来风险。

对此，公司将继续采取加强各业务部门联动，加强与金融机构的合作，跟踪汇率变化，适时开展外汇套期保值业务来规避外汇市场的风险，防范汇率大幅波动对公司造成的不良影响，锁定汇兑成本，完善经营管理。

综上所述，公司虽然对上述风险分别制定了解决方案或对策，但公司仍不排除上述风险对公司造成不利影响的可能性。

大连电瓷集团股份有限公司

法定代表人：应坚

二〇二二年四月二十日