

证券代码：002606

证券简称：大连电瓷

公告编号：2025-036

大连电瓷集团股份有限公司 2025 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，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半年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

☐适用 ☒不适用

董事会审议的报告期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利润分配预案为：以公司截至 2025 年 6 月 30 日总股本 439,073,220 股，扣除公司回购专用证券账户内的 4,279,400 股，即 434,793,820 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.11 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。	
电话	0571-85097356	0571-85097356；0411-84305686	
电子信箱	zqb@insulators.cn	gxuyan@insulators.cn；yxiaojie@insulators.cn	

2、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

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期 增减
营业收入（元）	581,182,773.05	568,913,286.98	2.16%

归属于上市公司股东的净利润（元）	46,580,654.61	79,037,688.63	-41.07%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	40,722,240.82	60,982,433.14	-33.22%
经营活动产生的现金流量净额（元）	74,357,907.01	-252,434,767.22	129.46%
基本每股收益（元/股）	0.11	0.18	-38.89%
稀释每股收益（元/股）	0.11	0.18	-38.89%
加权平均净资产收益率	2.68%	4.99%	-2.31%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	2,968,143,378.90	2,805,792,183.72	5.79%
归属于上市公司股东的净资产（元）	1,753,383,857.53	1,716,016,708.83	2.18%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数		33,694	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）		0	
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）						
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	19.38%	85,080,000.00	0	质押	44,175,200
刘桂雪	境内自然人	7.43%	32,623,754.00	0	不适用	0
应坚	境内自然人	3.95%	17,358,220.00	17,353,665	质押	13,890,000
江苏启宁汇一私募基金管理有限公司－启宁汇一进取一号私募证券投资基金	其他	1.40%	6,135,000.00	0	不适用	0
基本养老保险基金九零三组合	其他	0.84%	3,669,900.00	0	不适用	0
陈爽	境内自然人	0.59%	2,600,000.00	0	不适用	0
BARCLAYS BANK PLC	境外法人	0.58%	2,538,500.00	0	不适用	0
施国荣	境内自然人	0.38%	1,680,102.00	0	不适用	0
徐郁丹	境内自然人	0.33%	1,450,200.00	0	不适用	0
郭海群	境内自然人	0.29%	1,260,800.00	0	不适用	0
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		公司股东陈爽通过东北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 2,600,000 股，占公司股份总数的 0.59%。 公司股东施国荣通过中信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 100 股，通过普通账户持有公司股份 1,680,002 股，合计持有公司股份 1,680,102 股，占公司股份总数的 0.38%。 公司股东徐郁丹通过中信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 1,348,400 股，通过普通账户持有公司股份 101,800 股，合计持有公司股份 1,450,200 股，占公司股份总数的 0.33%。 公司股东郭海群通过广发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 1,260,800 股，占公司股份总数的 0.29%。				

注：大连电瓷集团股份有限公司回购专用证券账户持有股份 4,279,400 股，占公司总股本的 0.97%，该账户持有的回购股份不享有股东会表决权、利润分配、公积金转增股本、配股、质押等相关权利，未纳入前 10 名股东列示。

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

☐适用 ☒不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

☐适用 ☒不适用

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

☐适用 ☒不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

☐适用 ☒不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、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。

6、在半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

2025 年上半年，全球经济增速放缓，通胀压力、地缘政治冲突与国际贸易摩擦等多重挑战交织叠加。在此背景下，我国经济运行总体平稳，能源转型升级步伐加快，持续推进“双碳”目标的实现。面对复杂多变的市场环境，大连电瓷管理层及全体员工紧密围绕董事会制定的经营方针，积极应对挑战，抓住发展机遇，公司不仅在业务拓展、产能提升、市场份额扩大等方面实现了重大突破，还在内部管理优化、绿色数智化转型、全球化布局等方面迈出了坚实步伐，为全年目标的达成奠定了坚实基础。

公司绝缘子产品主要应用于电力系统输电线路建设，我国电网建设、改造投资需求的变化将直接影响公司主营业务发展状况。近年来，国家电网、南方电网持续加大数智化坚强电网建设的投入，特高压工程也随之提速推进，进入大规模集中建设阶段，有力带动了公司中标项目体量的增长。报告期内，公司发布预中标公告 6.58 亿元，包括甘肃—浙江、烟威送出、大同一天津南等多条线路；同时，公司持续深化海外市场的开拓，在沙特、菲律宾、孟加拉、韩国等重点区域的国家电力项目中取得大额订单，上半年新签海外订单创历史同期新高，市场渗透率显著提升；此外，在国内外充足订单的驱动下，江西工厂二期已陆续投产，预计将为公司后续业绩增长提供持续动力。

报告期内，公司实现营业总收入 58,118.28 万元，同比增长 2.16%；归属于上市公司股东的净利润 4,658.07 万元，同比减少 41.07%。截至 2025 年 6 月 30 日，公司总资产为 296,814.34 万元，较上年度末增长 5.79%；归属于上市公司股东的所有者权益为 175,338.39 万元，较上年度末增长 2.18%。总体而言，公司在资产管理和资本结构上保持了稳健态势，圆满完成了既定的经营目标。

公司报告期内利润水平较上年同期有所下降，主要受以下几方面因素综合影响：

1. 产线更新改建和自动化改造影响当期产能和成本

为应对未来特高压建设高峰及海外订单增长带来的高强度生产需求，公司在报告期内重点实施了大连生产基地的窑炉产线的更新改建及自动化改造项目，窑炉产线更新修整使有效产能阶段性下降，大连同期可供确认收入的成品库存相应减少，该项目投入和产能损失对当期成本控制和收入确认均产生一定的影响。

2. 高附加值产品结构周期性变化影响利润

2024 年上半年是公司特高压项目执行的“高峰年”，集中交付了“陇东—山东”、“金上—湖北”、“宁夏—湖南”、“哈密—重庆”等重点工程订单，此类特高压产品具有高等级、高附加值、高毛利率的特点；同时，2024 年上半年海外订单中越南市场体量较大，客户急需完成生产及供货，因而毛利率较高；上述因素显著拉升了公司整体盈利水平。受 2024 年度特高压招标体量相对较低的影响，传导至本报告期可供执行的特高压订单显著少于上年同期；同时，本报告期内海外订单的毛利率趋于平稳，且为了进入国际新市场并提高区域占有率优势而采用了有竞争力的市场策略，因而报告期内高毛利率的产品比重下降、中低毛利率海外产品比重上升的产品结构性变化导致本期利润较上年同期有所下降。

公司在报告期主要开展了如下工作：

1、紧抓市场龙头，提升市场业务开拓能力

（1）在国内市场，公司深入洞察客户需求，及时调整市场策略，制定针对性销售方案，加大推广力度。为提升履约效率和服务质量，公司在日常业务人员走访基础上，组织市场部门前往相关设计院、

省公司进行专访，并收集客户意见。同时，公司强化营销团队建设，优化售前售后服务体系，激发营销人员技术服务意识；加强信息管理，保障重点项目中标率和订单质量；构建售后服务与应急处理体系，提升客户满意度。凭借精准策略和不懈努力，公司在“甘肃—浙江”、烟威送出、大同一天津南等特高压线路合计中标 5.12 亿，进一步稳固了公司在国内特高压市场的细分龙头地位。同时为进一步巩固市场地位，公司在牢牢抓住特高压绝缘子市场及国网批次招标市场上，针对细分市场、客户需求，开发创新型产品，将市场延伸至省市招标、业主工程及电气设备主机厂家等领域，扩大了客户群体普及面。

（2）在国际市场，公司坚定不移地走全球化经营之路，依托丰富的产品线和合作经验，通过多种方式深入了解海外市场特点，拓宽沟通渠道；深化与海外客户的技术交流，开发定制化产品，建立信息反馈机制，保障国际市场持续稳健发展，并加大重点市场的宣传推广，推进认证与准入工作。2025 年，公司沙特市场直流产品认证通过并获订单，推动国际市场合同额创新高。本年，公司在沙特、韩国、泰国、意大利等市场实现产品批量交付，海外市场迎来了新的增长点。在产品与品牌建设上，公司推动高端产品出口，加强与国际认证机构合作与本土化企业合作，参与国际展会和论坛，提升品牌国际影响力。

2、加快提升产能释放，三地统筹按期履约

公司在 2022-2024 年经历特高压供货高峰期，大连工厂设备高负荷运行，目前进入保养更换高峰期。同时，预计全国电力统一大市场加速推进，特高压与背靠背项目推进节奏有望加快，年内预计核准多条特高压线路及项目招标，大连工厂急需设备更新改造。公司持续推进大连工厂自动化和智能化改造，报告期内，完成 3 座新抽屉窑主体拆除重建、1 座改造维修及配套设施建设，实现设备更新升级；完成链式阴干室拆除新建及部分设备移位，新增部分设备，自主设计加工溜脚机，为即将到来的特高压项目供货提供生产保障。同时，为满足海外订单及国内重大项目需求，江西工厂二期已完成建设并陆续投入使用，预计年底产能爬坡完成后，标准设计产能将提升 2 万吨/年左右。

为确保设备技改顺利进行及现有合同的按期履约，公司生产部门统筹规划，实施大连、福建、江西三地产业协同，合理调配资源，推进“两化”融合。从多方面入手，发挥预算管理作用，细化指标、加强跟踪调整，并结合基地实际协调各环节，实现产能优化配置与市场全面覆盖，在三地紧密协作下，高效实施了陕北—安徽、阿坝—成都、平圩电厂等特高压工程及沙特、韩国项目等重大项目的生产供货任务。

3、绿色数智化转型加速推进，引领行业发展

公司率先践行数智化转型与绿色低碳发展相结合的创新业务形态，持续推动产业自动化建设，完成 ERP 信息化平台搭建并上线关键模块，实现产品全生命周期的管理与数据互联互通。在研发环节，采用国产 PLM 云平台，有效提升研发效率和质量，有效缩短研发周期；在生产环节，应用 MES 云平台实现产线精细化管控，提升生产效率和质量；在销售环节，深化 ERP 平台应用，提高客户响应速度和服务质量。

通过大力推动数智化转型，显著增强了全产业运营效率，丰富了大数据分析内涵，为精益管理与科学决策提供了有力支撑。

同时，公司持续深化绿色低碳产业发展转型，加快提升产业绿色能源应用和消纳能力，持续提升低碳竞争力。在大连工厂，推动隧道窑及抽屉窑等低能耗设备的更新换代，完成厂区分布式光伏绿色能源系统建设并网，自建成以来，厂区光伏自发自用比率达到 70%，大幅降低碳排放与能源成本。在江西工厂，依托省级绿色工厂的示范基础，全面实现厂区光伏系统、储能设施及智能充电桩的集成化部署，构建完成厂区微电网体系，大幅提升厂区绿电自发自用比例达 80% 以上。大连、江西两地工厂绿色低碳能源系统的全面完工，是公司在绿色能源的创新试点率先落地，体现了公司已经具备了产业低碳化的示范引领能力，也为后续产业国际化打好了坚实的基础。

报告期内，公司持续推动数字化价值链流程再造及流程体系的建设，通过流程和 IT 驱动业务管理变革和数字化转型，提升运营效率，降低运营成本，提高客户满意度。公司积极落实智能制造战略转型，有序推动公司工厂的数智化改造进程，江西工厂升级改造完成后，有效强化了生产流程的透明化与可视化，实现了生产过程动态数据的实时监测与敏捷反馈。报告期内，江西工厂成功获评“省级先进智能工厂”；此外，公司启动大连工厂数智化改造项目，一体化推进 QMS、WMS、SCADA 等系统建设；未来随着多地工厂的系统全面覆盖、上线运营及持续优化，将进一步助力公司生产管理向更高效、更智能阶段升级转型，为公司提升生产决策的科学性和准确性提供支持。后续公司将进一步依托新一代信息技术与绿色低碳技术交叉创新团队的优势，全面赋能公司高质量发展转型全球化经营，为公司打造全球细分龙头战略体提供重要支撑。

4、完善内控体系，强化公司治理

近年来，随着新《公司法》的施行及证券监管要求的逐步完善，公司也对内控和信息披露的标准不断提高。在资本市场治理现代化快速推进的背景下，监管强度加大，上市公司治理结构迎来调整，内部控制体系的建设与优化显得尤为重要。公司将规范治理视为实现高质量可持续发展的核心基础，通过升级治理架构、强化内控规范，适应监管转型需求，确保利益相关方的价值最大化。报告期内，公司积极推进董事会换届工作，全面评估候选董事及高管的履职能力，保障新成员具备良好素质。结合实际情况与监管要求，公司对章程和制度进行了全面修订，进一步完善了制度体系。通过优化内控流程、明确部门职责、增强风险意识，构建预警与应对机制，确保运营风险处于可控范围；同时加强内部审计监察，开展审计检查；强化合同管理，规范审批与履行程序。在信息披露方面，严格遵循法规要求，做到及时、准确、完整地披露信息，深化与投资者的沟通，提升透明度与公信力，并加强与监管机构的沟通，促进治理水平的不断提升。

5、推进战略部署，助力企业成长

公司持续推进整体发展战略，充分利用沙特地处亚欧大陆中心位置的优势及公司首发进入资质的优势，正推进沙特本土化投资落地。与此同时，公司加快相关机构的设立和人员的调配及培训工作。未来公司将积极探索适合的资本运作策略，通过适时引入战略投资者、发行债券、股权融资等多种方式，为业务的可持续发展提供资金、技术、管理、渠道等多方面的支持和保障，并积极调动社会各方优质资源，以支持公司成长，从而为实现公司发展战略打下坚实基础。

（五）下半年展望

2025 年下半年，公司将继续锚定“绝缘子产业绿色智能制造转型引领者”与“全球化经营战略先行者”的战略定位，秉持“百年品牌，匠心品质”的品牌价值主张，紧密围绕年度发展战略与经营目标，紧抓发展机遇，全面推进各项业务，巩固行业龙头地位，为股东创造更大价值。

1、深化市场拓展，巩固全球布局

国内市场方面，充分发挥公司在特高压、国网批次竞标的领先优势，紧密追踪国家电网、南方电网重大项目招标动态，做深做实前期调研与精准投标，全力提升重点项目中标率与订单质量。同时，细化市场开拓，在巩固核心市场基础上，积极拓展省市招标、业主工程及电气设备主机厂等细分领域，加强各省级区域的客户交流、拜访与推广，进一步扩大市场份额与客户群体。强化营销体系，提升售前售后服务能力，使之成为连接客户与公司的坚实纽带；建立统一高效的售后服务与应急响应机制，持续提升客户满意度。

国际市场方面，加速全球化进程，重点深耕中东、东南亚、“一带一路”等战略区域市场，创新拓展模式，灵活运用 EPC、直销、代理及本地机构建设等多元化渠道，深化对目标市场文化、习惯与需求的洞察。在巩固菲律宾、巴基斯坦等传统市场的同时，聚焦重点突破，加大对沙特、韩国、南美等关键市场的推广力度。针对性推进目标市场准入认证，积极布局新兴市场，提升高端产品出口占比，打造具备国际竞争力的产品矩阵。深化国际合作，积极参与国际电力展与行业论坛，加强与海外客户技术交流及国际化认证机构合作，提升品牌国际影响力与产品认可度。完善信息反馈机制，及时收集分析海外市场动态，支撑产品优化与策略调整，保障国际业务稳健发展。全力推进沙特项目落地，利用其地缘优势与公司先发资质，拓展中东及周边市场。

2、实现产能快速释放，有效降低成本、确保合同高效履约

公司将全力保障江西工厂二期产能的稳步提升，加强对新产线的调试优化，全面推进精益生产体系建设，协调计划、采购、制造、销售环节，优化“人机料法环”要素配置，加强现场管理。严控产品质量，降低损耗，提升成品率与生产效率，保障产品供应的稳定性与及时性，从而实现产能快速爬坡，增强公司产能整体供给能力，更好地满足市场需求并提升市场份额。此外，江西工厂二期的产能释放将带来较为明显的成本优势。得益于一期工程已完成的固定厂房建设和部分核心工序布局，二期的增量建设

成本相对较低，在新增产能的快速释放带来的规模效应下，单位产品分摊的固定成本将明显下降，同时，精益生产的深入推进和运营效率的持续提升，也将进一步优化变动成本，多方因素共同影响下，或将有效降低产品的单位生产成本，增强公司的盈利能力和市场竞争力。

同时，公司通过完善合同与交付管理，健全合同管理体系，明确全流程责任，加强履行过程监控与风险防范。强化与客户沟通协作，灵活响应市场及客户的需求变化，确保合同按期、保质、保量交付，持续提升客户信任度与满意度。

3、优化内部运营、深化成本管控

深化成本控制，持续优化成本控制策略，完善各业务流程风险管控。加强对供应链的管理与整合，降低采购成本，提升成本竞争力。推进数字化转型，深入实施数字化转型，完善数字化管理体系，提升信息化水平与决策效率，赋能运营效率与管理水平持续提升。强化内控与治理，响应新《公司法》及监管要求，持续优化内控流程，明确职责，强化风险防控意识与预警应对机制。加强内部审计与监察，保障资产安全。规范合同管理。严格履行信息披露义务，加强与投资者及监管机构的沟通，提升透明度与公信力。

4、加强研发与创新，提高核心竞争力

聚焦核心技术研发，积极开展前沿技术研发布局，围绕核心产品研发和市场开发需求，打破传统思维，推进悬瓷产品结构设计、瓷质配方、胶合剂性能、复合新材料应用等专项研究开发，采用新材料、新工装、新工艺、新结构、新管理方法和新生产方法，高效解决自动化、智能化产线出现的新问题，提高绝缘子性能及质量稳定性，更好满足客户需求。突破量产瓶颈，加速悬式混合绝缘子的规模化生产进程，培育新增长点。同时积极开展悬式混合绝缘子的量产化攻关，争取培育企业新的经济增长点。推动智能制造与绿色转型，依托江西工厂项目，围绕“绿色、数字、低碳、智能”目标，持续推进大连工厂、福建工厂及江西工厂的高端化、智能化、低碳化升级，将绿色低碳理念融入管理与员工日常，推动绿色工厂建设，提升全员环保意识，构建绿色企业生态，加快构建绿色智能、低碳制造体系。加强产学研合作，推动中试线建设，强化专利布局与知识产权保护，构建公司技术壁垒。

5、激发人才活力、提升组织效能

公司将从多渠道推动人才队伍建设，积极创建员工发展平台，维护公平竞争环境，打造与公司未来发展战略相适应的人才队伍。完善人才机制，深化职等职级体系建设，优化晋级标准，拓宽员工发展通道。优化激励与考核，完善薪酬与绩效评价体系，持续优化子公司及业务单元考核。探索建立长期激励机制，实现企业绩效与员工利益联动。强化队伍建设，丰富培训与沟通形式，加强企业文化宣导，促进中高层及骨干更新观念、开拓视野，着力打造“有梯度、有能力、有动力”的技术、销售、服务、管理序列人才队伍，助推企业高质量发展。

6、探索资本协同、支撑战略落地

灵活运用各类资本工具，积极探索并适时运用引入战略投资者、债券融资、股权融资、银行间融资等多元化资本运作策略，为业务可持续发展提供资金、技术、管理、渠道等全方位支持。同时加强与金融机构、科研机构及产业链伙伴的合作，通过资源共享与优势互补，拓宽融资渠道，优化融资成本，为业务扩张提供强有力支撑。

大连电瓷集团股份有限公司

法定代表人： 应坚

二〇二五年八月二十六日