

证券代码：002606

证券简称：大连电瓷

公告编号：2026-040

大连电瓷集团股份有限公司 2026 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：以公告披露日总股本 439,073,220 股为基数，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。	
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）	863,560,967.18	581,182,773.05	48.59%
归属于上市公司股东的净利润（元）	154,730,741.92	46,580,654.61	232.18%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	145,790,570.71	40,722,240.82	258.01%
经营活动产生的现金流量净额（元）	89,569,028.89	74,357,907.01	20.46%

基本每股收益（元/股）	0.36	0.11	227.27%
稀释每股收益（元/股）	0.36	0.11	227.27%
加权平均净资产收益率	7.80%	2.68%	5.12%
	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）	3,121,455,735.76	3,199,281,523.19	-2.43%
归属于上市公司股东的净资产（元）	2,048,257,241.08	1,910,051,843.28	7.24%

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		52,393	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	0	质押	39,576,100
刘桂雪	境内自然人	7.43%	32,623,754	0	不适用	0
应坚	境内自然人	3.95%	17,358,220	13,018,665	质押	12,390,000
香港中央结算有限公司	境外法人	1.32%	5,786,961	0	不适用	0
招商证券股份有限公司—华夏中证电网设备主题交易型开放式指数证券投资基金	其他	1.18%	5,177,012	0	不适用	0
高盛公司有限责任公司	境外法人	0.92%	4,044,179	0	不适用	0
俞华	境内自然人	0.52%	2,287,900	0	不适用	0
张洁	境内自然人	0.37%	1,613,800	0	不适用	0
招商银行股份有限公司—华安汇嘉精选混合型证券投资基金	其他	0.36%	1,597,900	0	不适用	0
中国银行股份有限公司—华安精致生活混合型证券投资基金	其他	0.30%	1,300,400	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（如有）		公司股东张洁通过招商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 1,613,800 股，占公司股份总数的 0.37%。				

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

（一）报告期内公司主要工作回顾及主要业绩驱动因素

2026 年上半年，全球经济延续温和复苏态势，但区域复苏分化明显，叠加大宗商品价格波动、国际贸易壁垒增多等外部扰动因素，整体经营环境仍存在不确定性。国内经济运行稳中提质，能源结构转型持续纵深推进，新型电力系统建设全面提速，坚强智能电网、特高压骨干网架及新能源配套工程进入集中落地高峰期，为电力装备行业创造了稳定向好的产业环境与市场机遇。面对行业稳步扩容、市场竞争日趋激烈的双重格局，公司管理层带领全体员工坚定执行既定发展战略，围绕绿色智能制造与全球化经营两条主线，抢抓国内电网升级扩容、海外电力基建需求增长的双重红利，持续夯实主业底盘、优化产品结构、释放新增产能、深化数智绿色变革，在市场开拓、产能建设、技术创新、全球布局及公司治理等方面实现稳步突破，有效对冲行业竞争压力，持续巩固细分行业龙头地位，为全年经营目标达成夯实坚实的基础。

报告期内，公司实现营业总收入 86,356.10 万元，同比增长 48.59%；归属于上市公司股东的净利润 15,473.07 万元，同比增长 232.18%。截至 2026 年 6 月 30 日，公司总资产为 312,145.57 万元，较上年度末减少 2.43%；归属于上市公司股东的所有者权益为 204,825.72 万元，较上年度末增长 7.24%。整体来看，公司本期营收、利润实现双增长，资本结构持续优化，资产运营质量稳健提升，顺利完成上半年阶段性经营目标，企业经营韧性与发展活力持续彰显。

报告期经营业绩同比大幅增长，主要得益于前期产能技改落地见效、产品结构持续优化、海外高端订单集中释放以及规模化生产效益持续凸显等多重利好因素共振，核心驱动因素如下：

1. 产能技改全面落地，产能释放与履约能力大幅提升

2025 年公司大连生产基地产线更新改建、自动化改造等技改工作阶段性收官，技改后 2026 年上半年产能全面释放，扭转了前期产能阶段性受限、成品库存不足的局面。经过智能化迭代升级的窑炉产线、干燥系统及配套生产设备，有效提升了生产自动化水平、产品合格率与生产效率，大幅降低生产损耗与人工成本。同时，江西工厂二期产能爬坡基本完成，新增产能全面达产，全年标准化产能规模实现跃升，大连、江西、福建三地生产基地协同运营、资源高效调配的格局完全成型，充足、稳定、高效的产能体系，为公司承接国内外大型批量订单、保障高品质按期履约提供了坚实支撑，成为本期营收规模稳步增长的核心底座。

2. 产品结构持续优化，高毛利产品占比稳步抬升

报告期内，国内特高压工程招标与建设节奏持续加快，公司集中交付多条高等级特高压主干线路产品，该类产品技术壁垒高、附加值高、盈利质量优，有效拉动公司整体盈利水平上行。海外市场层面，依托多年品牌积淀、资质认证与项目交付经验，公司主动优化海外订单结构，逐步退出低附加值、同质化竞争的低端市场，持续深耕中东、欧洲、亚洲等国家高端电力工程市场，持续承接高规格、高标准海外项目，海外订单整体毛利率稳步修复、持续向好，产品结构升级成效显著。

报告期内，公司持续聚焦主业、深耕电力装备核心赛道，稳步推进产能升级、技术迭代、全球布局与管理提质，各项经营工作落地见效，具体开展以下工作：

(1). 深耕全球市场，持续巩固行业龙头优势

1) 国内市场呈现多点突破、持续领跑的强劲态势。公司精准研判并深度把握国家电网升级改造的核心节奏，实现了对特高压骨干网、主干输电网、智能配电网及新能源发电配套领域等关键赛道的全面覆盖与深度渗透。通过强化项目前期的深度技术对接与精准化投标策略，公司不仅圆满完成了多个国家级重点特高压工程的订单交付任务，更前瞻性地锁定了下半年多条重点特高压储备项目，为后续持续增长奠定了坚实基础。在稳固特高压核心市场龙头地位的基础上，持续拓展省市电网招标、业主专项工程、电气设备主机配套等细分市场，丰富客户结构、拓宽市场边界。同时，公司持续优化营销服务体系，强化营销团队技术服务能力，完善售前技术支撑、售后应急保障的全链条服务机制，常态化开展客户走访、设计院技术交流，快速响应客户需求，持续提升客户粘性与品牌认可度，进一步巩固国内市场领先地位。

2) 国际市场加速突破，全球化布局纵深推进。公司持续坚定全球化发展战略，依托完善的国际产品认证、成熟的海外项目交付经验，持续深耕中东、欧洲、东南亚、东亚等核心战略市场。报告期内，公司持续夯实中东高端利润核心市场地位，稳固东南亚传统优势市场份额，积极开拓欧美等高门槛、高附加值增量市场。通过建立常态化客户沟通机制、完善本土化技术服务与售后保障体系，有效对冲地缘

政治、跨境物流波动等外部风险，保障海外重大订单稳定履约，持续提升海外高端订单占比与“中国制造”品牌影响力，海外市场营收规模与渗透率再创阶段新高。同时，公司积极参与国际行业展会与技术交流，深化海外本土化合作，持续完善全球化、多元化、高附加值的海外市场发展格局。

(2). 全面释放产能优势，三地协同保障高效履约

报告期内，公司前期布局的产能升级、智能化改造项目全面落地见效。大连生产基地智能化、绿色化技改工程圆满收官，升级迭代的窑炉产线、自动化生产设备及配套系统稳定运行，生产自动化、精细化水平大幅提升，有效破解传统产能瓶颈、生产损耗偏高等痛点，生产效率与产品质量稳定性显著提升，依托扎实的绿色生产建设成果，成功获评市级绿色工厂，绿色制造示范优势进一步凸显。江西工厂二期全面完成产能释放，且顺利通过国家电网特高压核心产品供货资质审核，正式具备特高压核心产品规模化供货能力，依托省级绿色智能工厂优势深化精益生产，规模化制造优势充分释放，成为公司业绩增长的核心产能支撑。

公司持续深化大连、福建、江西三地生产基地协同运营模式，统筹调配生产资源、技术资源与供应链资源，优化生产排程与产能配置，实现各基地差异化定位、互补化发展。通过细化生产管理指标、强化生产全流程跟踪管控、优化供应链协同，高效保障国内特高压重点工程、新能源配套项目及海外高端订单按期、保质、保量交付，全面提升公司整体履约能力与市场交付竞争力，有效支撑公司订单规模与营收体量稳步增长。

(3). 深化数智绿色转型，打造行业领先制造优势

报告期内，公司全面推进 AI 技术应用，实现全员覆盖，目前已在产品设计、软件研发及内部管理等领域深度落地。报告期内，成功打造面向瓷绝缘子行业的垂直领域大语言模型——“瓷擎知脑 V1.0.0”。该模型聚焦瓷绝缘子产业链业务场景，将原本分散于企业系统、生产记录、工艺教材、国/行业标准及调研报告等多类文档中的隐性专业知识，系统转化为可复用的显性知识资产，提供自然语言问答、数据查询、决策辅助等智能服务，目前已构建超 10 万条的行业指令数据集。同时，持续攻坚智能检测核心技术，针对多工艺节点检测环境实施 AI 赋能，已自主研发泥块水分检测等关键设备，后续将持续推进，逐步实现全工艺节点关键步骤智能检测全覆盖。

数字化建设方面，上半年重点推进大连工厂建设，坚持按需、实用、可用、易用原则，稳步研发能碳管理平台、MES 报工系统等核心应用。凭借扎实的数字化建设成效，大连工厂成功获评“辽宁省数字化车间”。

绿色低碳转型方面，公司持续深化双碳布局，两大核心生产基地绿色能源体系稳定运行、效能持续释放。大连工厂分布式光伏系统持续高效发电，厂区绿电自发自用比例维持高位，低能耗窑炉设备全面

替代传统高能耗设备，碳排放与能源成本持续优化。江西工厂微电网体系、光伏储能及智能充电系统全面稳定运营，绿电自用比例保持行业领先水平。公司持续将绿色低碳理念融入生产全流程，推进生产工艺节能改造、推广绿色原材料应用，持续提升产业低碳竞争力，绿色工厂、智能制造的示范效应持续凸显，为公司全球化经营、高端市场准入提供重要支撑。

(4). 稳步推进战略落地，夯实长期成长根基

报告期内，公司持续坚定“绿色智能制造引领、全球化经营先行”的核心战略，稳步推进各项战略布局落地。海外端，沙特本土化投资布局持续深化，本土化团队建设、生产配套、市场准入工作有序推进，依托中东核心枢纽区位优势，持续辐射中东、北非周边市场，全球化经营版图持续拓宽。产业端，持续聚焦绝缘子主业，深耕高端化、智能化、绿色化产品赛道，持续加大研发投入，布局前沿新材料、新工艺技术，培育企业长期核心竞争力。资本端，公司持续优化资本结构，稳健探索多元化资本运作模式，依托良好的经营业绩与资产质量，畅通融资渠道、优化融资成本，为产能扩张、技术研发、海外布局等长期战略落地提供充足的资金与资源保障，持续夯实企业长期稳健成长根基。

(5). 持续完善内控体系，全面提升公司治理水平

报告期内，公司严格对标资本市场监管新规及上市公司高质量发展建设要求，以规范公司治理、筑牢风险防线、推动提质增效发展为核心导向，持续迭代优化内部控制与公司治理体系。公司已建成并落地事前风险预警、事中全程管控、事后复盘整改的全链条常态化风险防控机制，重点加大经营管理、合同履约、合规运营等关键领域的风险管控力度，全方位夯实合规经营基础。同时，公司持续深化内部审计与监察体系建设，常态化开展内控专项检查、财务合规核查及业务流程迭代优化，持续规范日常经营运作流程，有效保障公司资产安全、资金安全及整体经营合规性，推动公司治理水平持续提质升级。

在信息披露及投资者关系管理层面，公司严格遵守资本市场监管规则，始终秉持及时、准确、完整、公平的信息披露原则。公司持续深化与监管机构、广大投资者的常态化沟通互动，积极主动传递公司核心经营价值与发展战略。报告期内，公司成功纳入深股通标的股，显著提升了公司资本市场透明度、品牌公信力与行业影响力，为企业长期高质量、可持续稳健发展筑牢治理根基与资本口碑。

(二) 下半年工作重点

2026 年下半年，全球电力基建需求持续扩容，国内新型电力系统、特高压骨干网架、新能源配套外送、县域电网升级等工程持续加速落地，电力装备行业持续维持高景气态势。同时，行业高端化、智能化、绿色化升级趋势愈发凸显，市场头部集中效应持续加剧，行业竞争逐步转向技术、品质、产能、品牌、全球化服务的综合实力比拼。面对行业深刻变革与竞争格局重塑，公司顺应产业发展趋势，全面启动战略转型升级，推动企业发展逻辑走向经营价值取胜的深度转变。未来，公司将聚焦夯实技术、品

牌、服务、资本四大核心能力，加速企业定位升级，以拳头产品悬瓷为基本盘，延伸复合新材料品类，迭代成长为全球化电力绝缘系统解决方案服务商，坚持向内深挖精细化管理效益、持续提质降本增效，向外拓宽市场边界、拓展高端增量空间、优化全球产业布局。公司将主动适配行业新阶段发展要求，在规模增长路径下，以价值经营为核心，持续稳固细分产业全球龙头地位，以战略转型深度赋能企业长期高质量发展。下半年，公司将持续锚定全新战略定位，紧抓行业黄金发展机遇，聚焦主业提质增效，统筹优化产业布局与市场结构，高效推进市场拓展、产能建设、技术攻坚、绿色转型、治理升级等重点工作，全力冲刺年度经营目标，持续巩固行业龙头地位，推动企业高质量稳健增长，为股东创造持续稳定的价值回报。

1、深耕全域市场，持续扩大优质订单规模

国内市场持续聚焦特高压、新能源送出、主网及配网升级核心赛道，精准跟进重点项目招标节奏，强化技术赋能与精准投标，提升中标规模与订单质量。具体而言，公司将深度参与各批次国网、南网集中招标，凭借领先的技术方案与完善的资质体系争取更大份额；同时，紧密跟踪各省市新能源基地配套电网、城市电网升级改造等项目的规划与启动，提前布局，抢占先机。持续加强细分区域客户服务市场，丰富客户结构，升级全生命周期客户服务体系，提升客户粘性与品牌口碑，针对性优化产品品质，全面改善履约服务能力。

国际市场坚持高质量全球化发展策略，持续优化海外市场与订单结构。稳固中东、东南亚传统优势市场，深化本土化履约服务，深挖存量客户增量需求；重点攻坚澳洲、英国、韩国等高附加值新兴市场，加快资质认证与技术落地，持续出清低毛利、同质化订单，提升高端产品出口占比。稳步推进沙特本土化生产经营布局，依托区域枢纽优势辐射周边市场，巩固海外业务高增长态势。同时，组建专项海外服务团队，深耕区域市场规则与客户需求，打造从产品设计、物流配送至现场指导的一站式解决方案，以高品质产品与精细化本土化服务筑牢海外品牌口碑。

2、盘活全域产能，深化精益生产提质增效

下半年，公司将持续深化三地产能差异化协同运营，最大化释放规模化产能价值。江西基地保持满产稳定运行，深挖规模化降本潜力，通过优化排产计划、提升原材料利用率和能源效率，进一步巩固成本优势；大连基地依托智能化技改优势，聚焦高端特高压、海外高附加值订单生产，提升良品率与加工精度，打造行业高精密制造标杆；福建基地动态调整产能结构，补齐细分市场产能缺口，灵活应对多样化的订单需求。各基地持续推进设备升级、工艺优化与产品轻量化迭代，完善订单全周期履约管控，保障重点项目高效、保质交付。通过引入先进的自动化生产线、升级关键工序的工艺参数、建立从订单接收到产品交付的数字化追踪系统，确保每个环节可控、可追溯，从而全面提升生产体系的柔性响应能力

与综合运营效率。

公司持续深化全链条精益管控与数字化赋能，全方位提升经营效能。持续优化供应链体系，完善供应商分级考核与集中采购机制，深化与核心供应商的战略合作，推行精细化库存管理模式，有效压降采购及仓储运营成本。依托全域数字化管控平台，实现生产、管理、成本数据动态监控、智能研判，落地高精度智能检测装备，逐步实现核心工序智能化全覆盖，打通数据壁垒，以数字化、智能化赋能精益生产，持续释放降本增效红利。

3、加快绿色与智能转型，聚力发展新质生产力

公司将顺应发展趋势，把握产业变革趋势，聚力发展新质生产力，抢占行业发展新高地。超创数能将逐步在工厂开展 AI 智能体工具的培训、使用、场景挖掘与培育及自主研发，打造属于我司的 AI 专家智能体系统及 AI 场景化应用产品，将人工智能技术赋能电力能源生产全流程，实现从数据到价值的高效转化，打通 AI 最后一公里，做好场景培育与 AI 实用化；结合公司经营规划与产线实际需求，本着实用、可用、易用的原则，结合国内一流高校产学研合作，以先行先试的实践经验打造一批智能装备，树立传统电力制造企业向智能制造升级的标杆；同时，将绿色低碳理念进一步融入生产运营的全流程，推进光伏电站的优化升级，降低抽屉窑等设备的能耗，推动生产环节向绿色化转型，朝着国家级绿色工厂的标准进一步提升；聚焦高端化、智能化、绿色化方向，深化数字赋能与技术创新，构建高效能、高质量的先进生产力体系，打造差异化竞争优势，抢占高端市场的发展先机，助力新电力系统建设。

4、优化组织人才体系，激活内生发展活力

公司持续完善适配全球化、高端化、智能化发展的人才培育与激励体系。常态化开展技术、营销、管理专项培训，培育年轻化、复合型人才梯队。培训内容不仅涵盖专业技能，也包括项目管理、跨文化沟通、数字化工具应用等综合能力，以打造能够适应未来挑战的骨干队伍。深化绩效与薪酬联动机制，结合激励机制，激发核心骨干与全员创效活力。通过建立更科学、透明的绩效考核指标，并将考核结果与薪酬、晋升、培训机会强关联，让高绩效者获得高回报，形成正向激励循环。持续优化人员配置，充实一线业务团队，补齐人力结构短板，强化团队凝聚力与战斗力，为企业战略落地提供坚实人才支撑。这要求人力资源部门与业务部门紧密协作，基于业务发展规划前瞻性地开展人才盘点与招聘，确保关键岗位有合适的人才储备。

5、统筹子公司特色化经营，做强战略拓展产品线，夯实长期增长根基

公司持续推动各子公司精细化、特色化、协同化运营。在稳固瓷绝缘子核心主业基础上，大力培育复合新材料战略延伸产品线，打造多元产品矩阵，开辟业务增长新空间。

大连曙鹏聚焦复合新材料赛道，加快生产车间智能化改造、新产品研发布局，同步谋划复合产品产能扩张，是公司战略拓展产品线实现规模放量和价值提升的重要载体。大连拉普深耕支柱绝缘子业务，围绕设备迭代、工艺改良与资质建设持续发力，通过引进高精度加工、检测装备，优化绝缘子成型、烧结核心工艺，积极推进高端国际资质认证，持续增强支柱产品核心竞争力，拓宽海外市场渠道；亿德金具稳步实施产能升级与产线自动化改造，完善管理体系认证，持续扩充配套产品产能，巩固扭亏增盈成果，推进关键产线自动化集成落地，依托管理体系认证强化质量管控，持续拓展优质客户资源；各子公司深化智能化系统性升级，依托工业互联网、智能传感与数字化平台打通生产全流程，实现数据实时研判，提质增效、严控成本、稳定产品质量。研发端紧贴市场前沿需求，持续加大研发投入、深化产学研合作，打造高竞争力新产品，持续优化产品结构，增厚产品盈利空间。各经营主体分工协同，通过技术互通、市场共享、资源统筹构建联动体系，充分释放创新与经营活力，持续扩大经营规模、优化盈利水平，支撑公司长期稳健高质量发展。

大连电瓷集团股份有限公司

法定代表人： 应坚

二〇二六年八月二十四日