

证券代码：002111

债券代码：127095

证券简称：威海广泰

债券简称：广泰转债

威海广泰空港设备股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-003

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2026 年 9 月 7 日 15:00-16:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式举行 2026 年半年度业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长、总经理 李文轩 2、副总经理、董事会秘书 罗丰 3、财务负责人 李波
投资者关系活动主要内容介绍	1、董事长好！请问公司十五五规划目标如何，公司未来 5 年收入和利润目标如何？ 答：公司将坚持立足高端特种装备制造的核心能力，深耕空港装备、应急装备两大主业，以电动化、智能化、新质生产力相关领域的创新打开长期成长空间，持续推进国际化布局，不断提升全球竞争力，向着世界一流地面保障与应急保障装备企业的目标稳步前进。 2、领导，您好！请问，海外业务同比增速超 50，高毛利电动化设备占比提升，请问下半年海外订单能见度，欧洲市场电动空港设备

的竞争格局如何？

答：投资者您好。公司空港装备海外业务实现快速增长，上半年实现海外销售收入 5.8 亿元以上（含间接出口），同比增长超过 50%。公司持续深化与海外头部地服集团的合作，上半年批量电动装备落地匈牙利、西班牙枢纽机场，跻身欧洲主流供应商行列；与新加坡 SATS 签订长期合作协议，无人驾驶平台车实现新加坡商业化落地。服务体系方面，落地日本合作渠道、新加坡设备维修项目，打造可复制的海外维保商业模式。海外电动化市场空间广阔，电动化渗透率持续提升，公司电动化产品具有较强的竞争力。截止上半年末，公司空港装备海外订单任务饱满，后续公司将继续深耕欧洲、亚太等重点市场，推进电动化、智能化产品出海，完善本地化服务体系。

3、（1）空港装备出海已成为公司业绩主要驱动因素，海外空港装备市场空间有多大，龙头企业有哪些，公司出海竞争优势与未来海外市场占有率的目标？（2）从产能上看，公司空港装备产能提升能否跟上需求增长，提升产能的途径与效果如何？（3）空港装备无人化智能化的逻辑与发展前景、公司在这方面的技术研发有哪些进展？

答：投资者您好。（1）海外空港装备市场空间巨大，预计每年和公司产品相关的市场约有 150-200 亿元人民币（仅为预估数据，不同时期可能会有一定波动），欧洲及美国均有较大规模制造商。公司构建“重点国家和大客户突破 + 区域经销商网络 + 海外服务中心”三位一体海外体系，市场份额正处在持续提升的过程中。未来除了存量市场和增量市场仍存在较大空间外，全球机场电动率加速渗透及将来智能化带来升级换代将给行业带来重要的发展机遇。公司将持续加大研发投入，坚持以客户价值为导向，以打造好产品为目标，以电动化和智能化为重点，不断提升产品竞争力，争取实现更好的业绩增长。

（2）近年来，公司空港装备产能持续提升，主要措施是新建产线、存量产线智能化改造、零部件自制能力提升。未来，公司将持续提升产能，以满足日益增长的市场需求。

（3）机坪无人化是未来发展方向，也是空港装备未来发展的重大

	机遇。目前客户关注度明显提升，行业商业化验证逐步开展。公司无人驾驶平台车已在新加坡机场实现商业化落地；无人牵引车、无人转运车等多款无人装备在多家机场开展实景试点测试与示范运行。 4、烦请李董将公司（含控股、参建）各大生产基地按品类已建成投产和拟投建的所有产线产能罗列告之好吗？非常感谢！ 答：公司主要拥有空港装备和应急救援两大生产基地，共九个工厂。未来将按照存量产线数字化改造、新建产线高起点智能化、零部件自制能力提升三者并行，持续提升规模化生产能力、制造效率以及质量与成本管控能力。 5、李总好！公司第一条智能化产线已改建完成并投产，改建后的智能化生产产能比改建前生产效率提高了近 2 倍多。公司说后续将继续改建 9 条智能化产线，形成 10 条全新产线。那么后续 9 条改建最新进展如何？ 答：投资者您好。平台车智能产线为公司首条智能化整机装配线，产线落地后生产节拍更稳定，产品一致性提升，制造全流程数字化贯通，单位人工产出大幅改善。公司智能制造升级整体思路：存量产线数字化改造、新建产线高起点智能化、零部件自制能力提升三者并行，持续提升制造体系效率、质量与成本管控能力。目前，各产线智能化改造进展顺利。 6、随着公司出口海外市场打开局面、外销占比快速提高，公司财务对外汇波动造成的财务汇兑管理有何看法？ 答：尊敬的投资者你好，公司海外订单多以美元、欧元等外币计价，从接单、生产交付到收款结汇存在时间差，汇率波动会带来折算损益，对海外盈利形成扰动。公司将结合业务发展逐步完善汇率风险管理机制，降低汇率波动带来的冲击。 7、请问公司如何看待海外订单增长的可持续性，海外订单是以设备销售为主还是全周期方案为主？ 答：投资者您好。上半年公司海外收入（含间接出口）同比增速超 50%，未来全球机场存量市场增长、电动化替换及智能化升级将带
--	---

来较大的成长空间。公司目前海外订单主要为产品销售。公司长期目标是从装备制造商向“装备 + 系统 + 全生命周期服务提供商”升级；其中系统方案和后市场服务具备客户粘性强、收入持续性好、现金流稳定的特点，是海外市场中长期重要增长方向。

8、机坪无人化商业化进展情况？

答：投资者您好。机坪无人化是未来发展方向之一，也是空港装备未来发展的重大机遇。目前客户关注度明显提升，行业商业化验证逐步开展。公司无人驾驶平台车已在新加坡机场实现商业化落地；无人牵引车、无人转运车等多款无人装备在多家机场开展实景试点测试与示范运行。

9、董事长好！截至8月末，公司今年订单累计多少，产能利用率高吗。预计2年后公司消防车订单会比目前有增长吗。谢谢！

答：截至半年度末，空港装备板块订单储备充足，应急、无人机板块订单持续优化改善。公司积极调整消防车产品结构，重点深耕机场消防车、石油石化消防车及海外消防车市场，争取使消防车盈利能力实现恢复性增长。

10、董事长、总经理 李董，公司在储能消防这块新兴高成长赛道的业务布局、发展进展如何？

答：公司持续深耕新兴消防赛道，重点布局储能消防等新能源、新基建领域市场，培育业务全新增长曲线。其中，储能消防业务已实现威海充电站运维项目落地，形成良好的场景示范效应，后续公司将持续深耕该细分领域，加大市场拓展与技术迭代力度，打造新能源消防核心业务板块。

11、中卓时代最近两年快成公司业绩拖累了请问公司有什么办法

答：公司将积极调整消防车产品结构，重点深耕机场消防车、石油石化消防车及海外消防车市场，争取使消防车盈利能力实现恢复性增长。

12、请问公司未来营收增长主要在哪些领域？

答：投资者您好。公司将立足高端特种装备制造核心能力，深耕

空港装备、应急装备两大主业；依托电动化、智能化、新质生产力相关创新打开成长空间；持续推进国际化布局，提升全球竞争力，致力于建设世界一流地面保障与应急保障装备企业。

13、公司长期股价低迷，公司在提高市值方面有何措施！

答：投资者您好。公司高度重视以企业价值为核心的市值管理，依法合规运用市值管理工具，通过现金分红、股权激励、回购等措施努力提升公司市场价值，提振广大投资者的信心。公司将进一步加强市值管理工作，学习优秀企业的做法，采取多种措施，努力提升公司价值。

14、公司自去年开始施行中期、末期两次分红派息，且已派的不低于3%股息率在新兴中小成长类公司中已属前例“好生”的样榜公司，今后每年派息还能坚持做此类“好生”吗？

答：感谢投资者的关注，公司 2025 年半年度分红为每股 0.08 元，年度分红为每股 0.245 元，合计每股 0.325 元；按 2025 年 12 月 31 日前复权收盘价格 10.28 元计算，股息率为 3.16%。公司将继续深耕主业，争取更好的经营业绩，在此基础上采取现金分红等多种方式，持续做好投资者回报。

15、中期派息何时开始？

答：投资者你好，公司自 2024 年半年度报告起正式实施中期派息，开启中期、末期两次分红派息机制。每一年中期派息的股权登记日、除权除息日、红利到账时间以公司公告为准。

16、公司有没有回购或增持计划？

答：投资者您好。股份回购需要综合考虑公司经营状况、现金流水平、未来资金规划以及二级市场环境等多重因素审慎决策。若有相关计划，公司将根据监管要求及时履行信息披露义务。公司重要股东如筹备相关重大事项，将严格按照相关法律法规和监管规则的要求履行信息披露义务，具体信息请以公司公告为准。

17、董秘觉得公司在投资者咨询服务这块跟上公司全面发展步伐了吗？

	答：投资者您好。公司高度重视投资者沟通工作，将在做好主业的同时，采取多种措施，增加沟通渠道，提高沟通频率。 18、董秘对公司市值管理方面有何高见？ 答：投资者您好。公司坚持深耕主业，争取不断提升经营业绩。同时，高度重视市值管理，强化投资者沟通传递价值，不断完善分红回购机制，合规开展市值管理工作，争取更好的体现公司价值。
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 9 月 7 日