证券代码：002606　　证券简称：大连电瓷

大连电瓷集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

重要提示：参会人员名单由组织机构提供，由于调研对象数量较多，公司无法保证参会单位、人员的完整性、准确性，提示投资者特别注意。

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（2026年世界投资者周活动）
参与单位名称及人员姓名	大连上市公司协会、大连市证券业协会组织的“世界投资者周——走进上市公司”一行投资者40人。
时间	2026年10月19日 14:00-16:00
地点	全资子公司大连电瓷集团输变电材料有限公司
上市公司接待人员姓名	集团公司副总经理、财务总监、董事会秘书:李军 子公司董事长、总经理：陈军荣 集团公司证券部部长、证券事务代表：桂许燕
投资者关系活动主要	公司工作人员及投资者一行参观了公司历史博物馆、主要生产车间，讲解企业发展历程、核心业务，主要产品。向投资者介绍了公司近年来的整体发展情况和未来发展规划，并就相关问题进

内容介绍	行了交流。 **Q1:公司披露特高压悬式瓷绝缘子国内市场占有率超40%。请问在2026年已开标的国网特高压招标中，公司的中标份额与40%这一水平相比是持平、提升还是有所回落？** A1:公司特高压悬式瓷绝缘子近年来国内市场占有率保持在40%以上，部分年份达到50%。2026年以来已开标的特高压项目中，公司整体中标份额大体维持原有水平，截至目前约为40%；受项目结构、产品用量、竞争对手报价差异影响，个别线路或年份中标份额略有波动，同时各地供电单位对产品吨位规格的使用习惯差异，也会带来份额变化。全年完整中标结果需待全部批次招标结束后方可确定，公司将凭借技术优势和规模效应持续巩固行业龙头地位。具体中标金额请以公司中标公告为准。 **Q2:大连工厂是否在进行设备升级。请问随着这些新产能的逐步释放，公司目前的产能利用率处于什么水平？** A2:近年来，大连基地围绕经营目标有计划地分阶段实施窑炉、抽屉窑及智能化装备的技术改造升级，完成后能耗明显下降、良品率持续提升。目前，大连、江西、福建三大基地自 2025 年中期以来整体高位运行、基本保持满产状态。下一步，公司还将在大连、江西基地推进小规模内部扩建，重点扩充复合、支柱绝缘子部分产能；同时，江西基地已取得特高压 55 吨产品供货资质，进一步提升整体产能保障能力。 **Q3:现有的订单情况如何？** A3:目前公司在手订单体量充足，但不同订单的交付周期并不相同，特高压或海外大项目普遍存在跨年结转。国内部分订单的交付要看下游电网现场施工进度，海外部分订单则受航运及当地工程进度影响。后续订单获取有序落地，各基地正根据交付计划动态排产。 **Q4:公司的客户集中度如何？是否有优化的空间？**

	A4:公司国内核心客户为国家电网、南方电网及其下属单位，海外客户以各国电网公司和海外EPC总包商为主。客观上公司对国网、南网存在一定依赖，属于电力设备制造行业的共性特征，且这类客户信用质量好、坏账风险极低。公司持续优化客户结构：一方面大力拓展海外市场，近几年海外收入占比稳步提升，同时海外客户已较为分散地覆盖中东、东南亚、欧洲等多个国家，从而对冲了国内单一客户占比过大的风险；另一方面公司加大对国内蒙西等地方电网及新能源总包客户开拓，随着复合、支柱绝缘子业务放量，还将新增一批变电站类总包厂商客户，客户范围将进一步丰富。 **Q5:公司未来产品创新规划？** A5:公司在产品创新上重点围绕 "高等级化、系列化、绿色化、智能化" 方向展开：一是持续加大研发投入，完善实验室与检测能力，推进高等级新产品及套管类产品的研发升级；二是做深做强瓷绝缘子主业，针对“沙、戈、滩”特殊地域环境开展专门化研究创新，巩固公司特高压大吨位、高附加值产品优势，同时推进复合绝缘子、支柱绝缘子业务放量，丰富产品矩阵与品类结构；三是紧跟新型电力系统和智能电网建设需求，推动产品向绿色、智能方向迭代，更好地满足国内外市场的多元需求。 **Q6:公司如何降低产品的原材料成本？** A6:公司主要通过五方面对冲：一是公司从产品设计源头着手，不断研发低成本配方和优化产品设计结构；二是集中采购、优化供应商结构并合理锁价，平抑采购成本；三是依托大连、江西、福建三大基地合理分工、优化排产，降损耗、提效率；四是持续技改（窑炉、抽屉窑等），提升良品率、降低能耗；五是结合订单与库存节奏动态备料，从源头控成本。总体上以优化配方、结构、工艺和精细化管理为抓手，降低产品的原材料成本。 **Q7:公司对27年及未来市场开发开拓有何规划?** A7:一是国内市场，把握“十五五”期间电网及新能源配套项目招标机遇，重点推动大吨位、高附加值瓷绝缘子落地，巩固特高压龙头地位；加快推广复合绝缘子，拓展变电站客户，丰富国

	内客户结构。二是中东区域，依托沙特本土组装工厂，立足沙特辐射周边国家；统筹沙特方向航运节奏，降低红海航运扰动影响，控制物流成本，巩固中东市场。三是海外其他区域，攻坚东南亚、欧洲、南非、澳洲等市场，加快产品国际认证；完善海外本地化营销与技术服务团队，深耕部分区域电网改造市场；筛选优质EPC总包商合作，优先承接高毛利订单，优化海外订单结构。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2026年10月20日