

证券代码：001216

证券简称：华瓷股份

湖南华联瓷业股份有限公司

投资者调研接待记录表

编号：202608-01

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（请文字说明）
参与单位名称及人员姓名	信达证券研发中心 姜文镭、李晨 时代伯乐 周涛、邱奕潜、陈嘉豪 交银施罗德基金管理有限公司 张明晓、陈均峰 工银瑞信基金管理有限公司 董明斌 襄阳市创新投资有限公司 关浩浩 兴湘资本 姚曙 广东恒润投资有限公司 雷奕敏 长盛基金管理有限公司 钱文礼 富国基金管理有限公司 胡靓 中国国际金融股份有限公司 王凯 嘉实基金管理有限公司 沈玉梁 华宝基金管理有限公司 毛文博 银河基金管理有限公司 于嘉馨 长城财富保险资产管理公司 缴文超 杭州东方嘉富 陈晓禾 南昌国金产投 赵丰 中信证券资产管理有限公司 魏巍、何亦啸 华夏久盈资产管理有限责任公司 彭双宇 国联基金管理有限公司 裴慧宇 中信建投资产管理有限公司 陈泽文 鑫元基金管理有限公司 张咏 申万菱信基金管理有限公司 游彤煦
时间	2026 年 8月31日 16：30至17:30

形式	线上会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：黄初春 证券事务代表：张倩祯
投资者关系活动主要内容介绍	一、董事会秘书围绕三个问题进行了介绍：2026年上半年经营业绩概况、业绩变动的主要影响因素，以及“一体两翼”战略在上半年的实质性进展。 1、上半年业绩单：压力下的韧性 ● 营业收入 5.76亿元，同比下降 20.77%； ● 归母净利润 1.03亿元，同比下降 14.18%； ● 扣非归母净利润 7,577万元，同比下降 31.42%； 公司认为在业绩承压的背景下。三个结构性特征值得关注： 第一，盈利能力保持稳定且有所改善。 上半年综合毛利率 33.29%，同比提升 0.25个百分点；其中外销毛利率 32.91%，同比提升 2.94个百分点。在营业收入同比下降的情况下，毛利率稳中有升，表明业绩波动主要受外部政策及汇率因素影响，公司产品竞争力与成本管控能力未发生不利变化。 第二，业务结构持续优化。 陶瓷新材料收入664万元，同比增长 75.82%；颜料业务因并表江西金环新增收入2122万元，并于 2026年6月30日纳入上市公司合并报表。传统业务占比在下降，新业务占比在上升。 第三，资产负债结构显著增强。 期末总资产 32.13亿元，较上年末增长 42.32%；归母净资产 25.08亿元，增长 36.47%，主要来自上半年完成的股票增发。这为后续全球化产能建设和科技陶瓷的持续投入提供了充足的弹药。 2、关于业绩下滑的主要原因：三个外部变量 公司营业收入同比下降 20.77%，是三个外部变量在同期叠加： 一是欧盟反倾销。 这是影响最直接的因素。公司外销收入占比接近七成，欧洲是重要市场，反倾销直接冲击了订单与报价体系。 二是出口退税取消。 这不仅是利润端的直接损失，也影响现金流——上半年经营活动现金流量净额下降 43.50%，原因之一就是退税款收到的现金减少，同时缴纳的税金增加。 三是人民币升值。 上半年财务费用 556.53万元，而上年同期为 -226.27万元，主要是汇兑损失增加所致。

此外，公司主动投入带来的阶段性费用上升：管理费用 4,052万元，同比增长 24.01%，主要是固定资产折旧增加，以及越南项目的前期开办费——该等投入着眼于未来产能布局。

公司认为，本次业绩波动主要源于外部政策与汇率环境变化，叠加公司战略性投入的短期影响，经营基本面未发生实质性变化。公司对生活陶瓷业务的龙头地位、客户结构及全球交付能力保持信心。

3、"一体两翼"战略：上半年三条线的实质进展

(1) 生活陶瓷：全球化布局加速落地

华瓷股份在醴陵314园区打造的行业领先新质生产力标杆工厂已正式跑通：该项目投资约2.88亿元、占地4.8万平米，以全自动滚压成型替代传统单机成型，打通MES/WMS/BI等五大数字化系统，全流程自动化跨越式提升，日用陶瓷智能化替代成效显著，实现降本增效与良率的显著提升。

这套"智能产线+数字系统+绿色工艺"的国内样板并非孤岛，而是直接作为蓝本向越南东盟陶瓷谷复制升级——越南项目一期厂房已竣工，预计2026年三季度开始投入生产。该工厂以国内314工厂的智能产线为模板建设色釉陶瓷基地，满产新增1.65亿件产能、年净利约2.72亿元，用"国内跑通模型、海外低成本放大"的路径把新质生产力做成可跨国产线复用的华瓷方案。

与此同时，泰国供应链已实现本地化生产并稳定出货，非洲合作生产基地正在规划布局。一个"中国制造+海外交付"的全球化供应网络正在成型。越南工厂下半年投产后，将有效对冲欧盟反倾销带来的短期不利影响，并为公司出海与全球化战略的长远发展夯实基础。

(2) 电瓷电器：新产线点火，进入产能爬坡

华联火炬电瓷电器工厂改扩建项目已于2026年6月11日点火投产，电瓷业务已明确列为公司重要发展方向。报告期末项目处于产能爬坡阶段。随着产能逐步释放，将为我们开拓电力、新能源等新兴市场提供强劲支撑，有望成为公司新的业绩增长点。

(3) 科技陶瓷：实现从0到1的关键突破

	2026年6月，公司控股并表江西金环，将其纳米氧化锆粉体/微珠纳入产品矩阵，同时理顺了同联智能的股权结构。几个关键进展如下： ● 氧化锆业务上半年同比增长超过40%，原有产能受益于行业涨价趋势且满负荷运行； ● 氧化锆微珠已成为新能源电池材料龙头企业湖南裕能的主要供应商； ● 氧化锆粉体已进入潮州三环MLCC粉体供应商的验证阶段，导入后有望打开高端电子材料市场空间； ● 醴陵新的氧化锆生产基地正在规划中； ● 公司参与设立中非基金，围绕第二增长曲线的投资与并购正在加速推进。
--	--

二、机构提问及回复：

Q: 公司生活陶瓷业务国内、泰国、2026年年内落地的越南基地的产能和对应产值分别是什么水平？

A: 越南基地一期的产值约为3-4亿元；泰国基地目前每月出货金额为40-50万美元，其余产能目前由国内基地提供。

Q: 越南基地从投产到一期满产预计需要多长时间？海外基地利润率更高的原因是什么？越南基地一期3-4亿的产值对应的利润体量大概是多少？

A: 越南基地预计2026年9月投产，考虑到是公司在越南的第一条生产线，预留了安全缓冲，预计半年时间，即2027年一季度可以完全达到设计产能，公司常规基地从投产到满产的周期为3-4个月。海外基地利润率更高的原因包括：出口欧洲可免征79%的反倾销关税，越南出口欧洲为零关税。越南基地生产进入正常状态后，预计利润率可以高于国内水平。

Q: 越南基地总体产能规划是多少？一期之后的产能扩张规划是怎样的？

A: 越南基地总体产能规划为2亿美元，目前一期两条生产线中，一条专门供应宜家，一条供应宜家以外的其他国际客户，目前意向订单较为充足。二期的建设进度将结合一期的实际生产情况和客户需求确定，从目前的订单情况来看，二期建设可能会提速。

Q: 日用陶瓷海外需求情况如何？公司外销订单趋势是怎样的？

A: 日用陶瓷属于弱周期行业，整体需求较为稳定，行业年增速约为5%-7%，需求本身没有出现萎缩。公司此前外销订单减少的核心原因是欧盟对中国陶瓷加征79%的反倾销税，导致国内基地无法承接相关订单，越南基地投产后即可重新承接这类订单。同时越南基地出口巴西等南美市场的关税远低于中国基地，为公司开拓南美新市场提供了平台，2026年3月德国法兰克福展期间，已有大量新市场客户对越南基地表现出浓厚兴趣，公司对越南基地一期的订单覆盖有充足信心。

Q: 2026年三季度公司整体收入情况较上半年是否有改善？

A: 随着三季度越南基地点火投产和火炬电瓷产能爬坡，我们预计三季度收入会进一步改善。从公司整体收入来看，2026年5月是

单月收入最低点，6月、7月收入已经环比见底回升，且该回升是在海外基地尚未贡献收入的情况下实现的。

Q: 公司海外头部客户的经营情况有什么趋势变化？

A: 海外头部客户整体经营非常稳健：1. 宜家给公司的订单十分稳健，订单下降主要受欧洲关税影响，新品订单保持稳定增长，整体收入盘基本盘稳固；2. 沃尔玛、威廉索诺玛、CBIS等其他头部客户抗风险能力强，作为压舱石的作用凸显，除受欧洲关税影响的部分外，美洲订单增速态势良好，目前公司正在为国际客户扩产招工。

Q: 公司科技陶瓷（陶瓷新材料）业务的下游应用、客户、壁垒情况如何？未来发展预期是怎样的？

A: 公司科技陶瓷当前核心产品为氧化锆粉体，以及基于氧化锆粉体的生物齿科材料，核心壁垒在于粉体的稳定性、颗粒标准度。目前下游应用包括三大方向：1. 生产生物陶瓷如齿科，陶瓷关节；2. 研磨材料：用于锂电池正极材料研磨、化妆品原料研磨等场景；3. 电子级粉体：如MLCC粉体领域、燃料电池SOFC等。4、结构件陶瓷。

Q: 科技陶瓷业务2026年和2027年的收入利润预期是怎样的？

A: 2026年上半年该业务收入增速为70%，在现有产能支撑下，2026年全年氧化锆相关收入约为2000-3000万元。公司2026年下半年规划在醴陵扩产氧化锆生产线，具体产能规模以后续公告为准，可根据扩产规模推算2027年氧化锆新材料板块的收入贡献。

Q: 从2-3年的维度来看，公司未来的增长中枢、盈利能力变化趋势以及业绩增长驱动因素有哪些？

A: 公司2026年下半年起的增长驱动因素及趋势如下：
第一是全球化布局：越南工厂将于2026年下半年投产，产值可达3-4亿元，可完全对冲欧盟79%的反倾销关税，是生活陶瓷业务确定性较强的收入增长来源。
第二是电瓷业务：2026年6月11日点火的电瓷生产线，2026年下半年处于产能爬坡阶段，2027年将确定性贡献收入和利润。
第三是氧化锆新材料业务：目前该业务基数约3000万元，行业处于供不应求状态，公司正规划新增生产线，2027年收入和利润增长值得期待。
第四是金环颜料业务：江西金源现有颜料业务2026年增速约40%

，当前体量约2-3亿元，2027年收入增长也值得期待。

第五是酒瓶业务：2026年受行业影响收入表现不佳，但公司客户资源优质，是茅台、五粮液等头部酒企高端系列酒瓶的供应商，若行业环境企稳，凭借较大的业务基数也将成为重要的收入增长点。

此外公司也在加快推进投资并购相关工作，具体进展需以公司实际公告为准，上述前五项业务增长的确性较强。

Q: 电瓷、科技陶瓷这类新兴业务的客户导入目前处于什么阶段，有哪些重要的合作客户？

A: 电瓷业务方面，旗下华联火炬是拥有80年历史的行业品牌，目前已经取得国网资质。

科技陶瓷业务以氧化锆产品为主：氧化锆研磨体材料的核心客户湖南裕能是锂电正极材料龙头企业，公司是其氧化锆微珠研磨体的主要供应商；同时产品已进入潮州三环的验证阶段；生物齿科材料的客户目前以国外客户为主。

Q: 电瓷业务的净利率大概处于什么水平？

A: 目前电瓷业务仍处于产能爬坡阶段，产品质量等方面还未达正常运营状态，相关盈利数据尚不精准。公司生产线自动化、智能化水平较高，结合行业整体情况，预计电瓷业务毛利率可达40%左右。

Q: 公司在非洲的业务规划是怎样的？

A: 非洲业务目前属于战略性布点，与越南工厂的重资产投入模式不同，公司与非洲当地拥有十余年生产经营经验的合作方成立合资公司，前期投入规模较小。该布局的战略意义在于：既可跑通渠道占领非洲市场，也可以非洲为战略支点，进一步开拓欧美、南美等市场。

Q: 公司2026年的分红有什么规划？后续的分红政策是怎样的？

A: 公司在定向增发时已作出承诺，未来三年分红率不低于50%，未来几年会遵照该承诺实施分红。

Q: 2026年上半年公司外销毛利率逆势提升、近年盈利能力持续改善的原因是什么？未来毛利率能否延续提升趋势？

A: 外销毛利率提升主要有两方面原因：

一是公司始终坚持价值法则，这是管理层长期坚守的经营原则；二是公司客户均为优质头部客户，双方已形成长期稳定的战略合作关系，公司议价能力较强，针对出口退税政策变动、汇率波动等情况，双方有成熟的议价调价机制，例如2026年出口退税9个点取消后，宜家等主要客户都进行了提价。三是公司不断内部挖潜。通过智造升级，提质增效，材料降本等方式有效降低生产成本。未来公司会继续坚持价值法则、智造升级、提质增效，毛利率预期将维持稳定或稳中略有上升。

Q: 公司外销收入分地区的占比分布是怎样的？不同地区终端需求未来变化趋势如何，哪些区域有增长潜力、哪些区域存在压力？

A: 从外销收入占比来看，第一大市场是欧洲，占比约40%，其次是美国，占比在15%-20%之间，澳洲、日韩、东盟及东南亚等“一带一路”相关区域占比较低。

未来趋势方面：欧洲市场虽然目前受反倾销关税影响，但公司已布局越南基地可解决关税问题，预计2027年欧洲区域收入将放大，超过原有水平，行业集中度有望提升；

美洲区域目前订单情况向好，后续收入占比会逐步上升，同时美洲的新兴市场公司也在加大开拓力度，收入会逐步释放；

东盟、东南亚等“一带一路”区域公司也在增加投入，但目前整体基数较小。

Q: 公司内销下游各领域的收入占比情况分别是怎样的？

A: 公司内销各领域收入占比情况如下：

1. 白酒酒瓶业务：是内销占比最大的品类，占公司收入比20%左右；
2. 釉下五彩瓷业务：收入规模相对稳定，每年收入在3000万到5000万区间；
3. 电瓷业务：此前收入规模仅两三千万元，2026年新产能投产后，预计2027年电瓷收入预计将大幅增长，收入占比有望达到10%左右；
4. 颜料业务及陶瓷粉体业务：预计2026年超3亿元，占比可达20%左右。

Q: 反倾销政策实施后，国内日用陶瓷行业竞争是否加剧？行业价格是否存在压力？对公司有什么影响？

	A: 反倾销政策对行业影响较大，2026年4月中国日用陶瓷行业整体出口额同比下降超过60%，行业出现明显下滑，部分企业关停，当前行业正处于出清阶段。 对公司影响较小，主要原因： 一是公司主要客户均为头部客户，客户除价格外还重视产品质量、交付能力保障、供应稳定性、合规性等因素，小企业的恶性价格竞争很难抢夺公司的客户资源，因此公司毛利率仍能维持稳中有升； 二是公司国际订单来势较好，2026年5月之后公司收入环比持续上升，目前仍在推进扩产，整体经营情况持续向好。 Q: 目前行业内和公司一样去海外建设工厂的同行多吗？ A: 目前行业内基本没有其他企业进行大规模海外工厂布局，仅公司有大额的海外建厂投入。海外建厂需要较长的筹备周期，短期很难有其他企业快速跟进相关布局。 Q: 越南工厂3-4亿的产能满产之后，预计净利率大概是多少？ A: 公司净利率近年来保持在15%左右。越南工厂满产进入正常状态后，我们预计净利率会有明显提升。 主要原因有：1、越南不受欧洲79%关税影响，产品相对国内提价空间较大；2、越南工厂的生产线是依托国内最先进的新生产线打造，自动化、智能化程度很高；3、越南人工成本相较于国内仍然具有一定优势。 综合以上因素，预计越南工厂的净利率会高于国内现有工厂的净利率水平。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 8月31 日