

股票代码：300095

股票简称：华伍股份

江西华伍制动器股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-005

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2026年半年度网上业绩说明会的投资者
时间	2026年09月03日（星期四）下午15:00-17:00
地点	价值在线网络互动
上市公司接待人员姓名	董事、总经理：熊涛先生 董事、副总经理、财务总监：胡阳生先生 副总经理、董事会秘书：胡仁绸先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司客户覆盖了振华重工、徐工、宝武钢铁、中联重科，风电领域进入了GE、西门子歌美飒、Nordex等国际巨头的供应链。请问未来还会拓展哪些新的大客户？ 答：公司工业制动器业务覆盖行业广泛，包含港口、风电、矿卡、起重等多个相关领域。客户范围除您列举的以外，相关行业的主机生产制造厂商及终端用户均已经在现有服务的客户范围或者即将扩展的范围。具体来讲，近期新扩展的大客户主要包含两类：一是公司正在大力发展的新行业的主机生产厂商，例如矿卡头部生产制造厂商；二是公司多年成熟配套领域中，还未完全覆盖的后市场终端用户，例如海外港口业主、风电后市场业主等。 二、上半年公司归母净利润同比增长370.59%，母公司工业制动器综合毛利率从25.99%大幅提升到35.40%，盈利质量改善非常明显。想请管理层介绍一下，毛利率提升主要来自哪些方面？下半年还能保持这个势头吗？ 答：2026年上半年公司母公司工业制动器综合毛利率提升主要来自三方面：一是公司坚持“聚焦主业、提质增效”的战略部署，主动收缩低毛利率产品，持续优化产品结构，高毛利产品在营业收入中的占比不断提升，直接拉动整体毛利率上行；二是各细分主业的盈利修复与增长，起重运输制动领域高附加值的防风安全制动装置、智能制动管理系统等产品推广成效显著，风电业务经过主动结构调整，聚焦高毛利订单，毛利率已实现由负转正，盈利能力修复，共同推动整体毛利率提升；三是各项降本增效措施持续落地，公司通过材料利用率优化、制造过程质量提升、落后工艺淘汰替换等手段有效降低了产品生产成本，同时推进精益生产和智能制造，优化生产流程，进一步减少了制造环节的成本消耗。关于下半年，目前公司产品结构优化已经初见成效，剥离

非核心资产、优化组织架构等举措持续改善公司盈利结构和资产质量，矿卡制动器等增量业务产能释放与市场拓展推进顺利，降本增效的成果将持续显现，公司也将继续巩固优势领域市场地位，加速新产品新业务拓展，为维持良好的盈利质量提供支撑。具体经营情况请您关注公司后续披露的定期报告。

三、国家大规模设备更新政策2026年持续深化，冶金、港口这些下游行业的设备更新需求在不断释放。作为工业制动器龙头，公司打算怎么抓住这波设备更新和智能化改造的机会？

答：国家大规模设备更新政策持续深化，对制动系统这类关键部件确实带来直接的升级换代需求，公司作为工业制动器龙头，主要从三个层面抓住这波机遇：

一是存量更新。公司在港口、冶金、水电、海工等传统优势领域拥有大量存量客户和装机基础，设备更新政策正在加速这些领域制动系统的升级换代，公司正以HDB、EWBS等迭代产品对接更新需求，推动存量市场转化为增量订单。

二是智能化升级。顺应下游智能化改造方向，公司正从单一制动部件向“智能控制制动系统”整体解决方案升级，以成功配套项目为蓝本拓展应用场景，并预研各类新技术，提升单台套价值量。

三是行业纵深与份额提升。巩固传统领域龙头地位，扩大在港口自动化、冶金产线改造等重点方向的配套份额，从“卖产品”走向“卖系统和服务”。

总体来看，设备更新加智能化改造的红利正在逐步兑现，公司具备充分的客户基础、产品储备和产能支撑来承接这波需求。

四、募投项目“年产10,000套矿卡制动器建设项目”目前投资进度12.94%，通过专项设备购置已经形成了稳定的批量生产能力。想了解一下项目的整体建设节奏是怎么安排的？预计什么时候能全面达产、贡献业绩？

答：该项目总投资约1.08亿元，今年年初启动、建设期约2年，主要通过现有生产设施智能化升级改造并新增部分生产设备，提升干式、湿式制动器规模化产能。建设节奏分三步：前期设备购置与产线改造（目前已完成，形成稳定批量生产能力）→中期产能爬坡、多产品批量化放量、深化主机厂合作→后期全面达产。按2年建设期测算，预计2027年底前后建成、2028年逐步实现全面达产。业绩上“边建设边投产”：上半年矿卡制动器含税收入4,359.53万元、同比+217.49%，含税订单5,870万元、同比+194.48%，已持续贡献业绩，随产能释放逐季放大。

五、上半年风电业务毛利率由负转正、盈利能力得到修复，公司在材料配方优化、零部件国产替代、工艺改进上做了大量工作。想请管理层介绍一下，下半年风电业务的毛利率还有多少提升空间？

答：公司持续推进风电产品降本和结构调整，通过精细化管理、工艺改进、生产效率提升等手段降低产品成本，经过持续努力，公司风电业务盈利能力得到修复，未来公司风电制动器产品毛利率仍有进一步修复的空间。后续公司将继续聚焦较高毛利订单，持续优化产品结构，深化降本改造，同时加大风电后市场拓展力度，挖

掘存量风机维保和改造需求，进一步推动风电业务盈利能力提升。

六、作为核心零部件企业，公司怎么看这个政策对风电产业链盈利环境的改善？下半年风电订单有没有回暖的迹象？

答：目前政策端已对风电产业链盈利环境形成正向引导：国家发改委、能源局联合印发《关于进一步规范风电设备市场秩序的通知》，明确要求建立“质量优先、成本合理”的招投标定价机制，对低于成本价中标项目实施重点监管；工信部同步修订《风电产业高质量发展行动计划》，要求主机厂与核心零部件企业签订中长期合作协议，约定价格调整触发条件，从制度层面遏制了此前行业存在的恶性价战，在政策强力引导下，风电行业零部件价格内卷现象已经有所改善。

针对公司风电业务而言，公司主动收缩业务规模，在订单选择上聚焦较高毛利产品，持续推进产品降本和结构调整，通过精细化管理、工艺改进、生产效率提升等手段降低产品成本，经过持续努力，公司风电业务盈利能力得到修复，当前公司风电业务的盈利环境已有所好转。

下半年风电市场相关情况请您关注公司后续披露的定期报告及相关公告，目前公司正加大风电后市场拓展力度，挖掘存量风机维保和改造需求，2026年上半年后市场订单金额同比已增长34.51%，后续将通过区域运维中心搭建，推出定制化升级加全周期维保组合方案，进一步拓展市场份额。

七、矿卡制动器业务上半年含税收入同比增长217.49%、新签订单同比增长194.48%，可以说是爆发式增长，请问主要来自哪些客户和产品的放量？国产替代进展如何？

答：公司矿卡制动器业务本次增长的放量主要来自自己进入供应体系的国内头部矿卡主机厂客户。产品方面，公司湿式多盘制动器在2025年通过产品试用、小批量供货验证获得客户高度认可，2026年上半年该产品已实现批量订单突破，多款产品进入量产阶段，是本次业务增长的核心产品。同时公司液压干盘制动器也在多个主机厂稳定的批量供货，共同支撑业务放量。

在国产替代方面，当前高端矿卡制动器市场长期由外资品牌占据主导，核心摩擦材料环节存在较强进口依赖。公司作为国内少数具备湿式多盘制动器大批量供货能力的供应商，凭借30余年工业制动领域的技术积淀，成功攻克了高负荷工况下制动稳定性等多项关键技术难题，打破了国际巨头的技术与市场垄断。目前公司产品已经进入国内头部矿卡主机厂的供应体系，凭借本土化制造优势、可控的成本以及完备的技术支持与备品备件保障体系，国产替代进程正在加速推进，公司也将持续依托产能建设进一步提升交付能力，推进高端矿卡制动器的国产替代，提升我国矿山装备核心零部件的自主保障能力。

八、风电行业正在往15MW以上大兆瓦、海上风电方向发展，公司在大兆瓦风机制动器和新型浮动式制动器方面有什么技术储备？

答：目前公司大功率风机制动器已具备批量供货能力

，可适应陆上和海上各类大兆瓦机型主机的要求，在风机大兆瓦趋势下具备较强的竞争优势，客户已经涵盖了国内主要风电设备主机厂商和部分国际风电设备厂家，和国内主机厂均保持着良好的合作关系。技术研发层面，公司针对风电领域的新型浮动式制动器研发已经取得阶段性成果，完成了相关技术攻关，产品重量实现了大幅下降，符合分散式风电市场对轻量化、模块化制动产品的需求方向。2026年公司将紧跟行业发展方向不断优化产品性能，依托公司技术领先优势进一步巩固在大兆瓦风机制动领域的竞争力。

九、上半年公司新授权多项专利，在矿用湿式制动器、楔形电磁失效保护制动器、电动顶轨器等新产品研发上都有进展，能否介绍下公司的研发方向和后续的产品储备？

答:2026年上半年公司新授权发明专利3项、实用新型专利4项、外观专利2项、软件著作权1项，同时公司持续围绕技术创新推进多品类新产品研发。在研发方向上，公司始终坚持创新驱动战略，2026年将持续加大研发投入，巩固现有产品迭代成果，加快推进产品智能化、平台化、电动化升级，扩展智能控制制动系统应用领域，同时深化“工业制动系统+AI”技术融合，培育新的技术增长点。

在后续产品储备方面，公司还在多个领域储备了发展动能：矿卡领域持续推进湿式多盘制动器技术升级与产能扩张，依托募投项目进一步放大国产替代优势；风电领域围绕大兆瓦风机需求持续优化产品结构，推进轻量化、高可靠性制动产品研发；新兴领域方面，持续培育油气设备制动器、矿山通用设备制动器等新兴业务，推进制动状态监测系统BMS+向智慧港口、海工装备、石油钻采等多领域拓展，构建多元化的业务增长曲线。

十、这次半年度就推出了每10股派现1.20元的分红预案，现金分红总额4,733万元，是实打实回报股东。想请问管理层对未来的分红政策是怎么考虑的？会不会保持这个分红力度？

答:公司始终重视股东回报，本次在半年度业绩改善的基础上，推出每10股派现1.20元、合计约4,733万元的中期分红预案，现金分红占当期归母净利润比例约六成，既体现了回馈股东的诚意，也是公司落实“质量回报双提升”行动的具体举措。

关于未来的分红政策，公司的总体原则是“持续、稳定、与业绩相匹配”。一方面，我们坚持与投资者共享经营成果，保持分红政策的连续性和稳定性，持续提升股东回报；另一方面，分红力度会统筹考虑经营业绩、现金流状况，以及募投项目、产能建设等未来资本开支需求，在保障公司可持续发展、为股东创造长期价值的前提下确定。公司将继续以稳健经营为基础，努力为股东创造更好的回报。

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）	
日期	2026 年 09月 03日