

证券代码: 300443

证券简称: 金雷股份

## 金雷科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号: 2021-005

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他		
参与单位名称	东方红 中海基金 华夏未来 海螺创投 申万菱信 西部证券 光大证券 开源证券 东证资管 长安基金 南山开源 华西证券	郑华航 李东祥 丁鑫 苏广宁 廖明兵 胡璘心 殷中枢 陆亚兵 蔡志鹏 谢欢 张伟 赵宇鹏	中庚基金 东吴基金 华夏未来 敦和资管 中意资产 WT 磐厚动量 兴业理财 泉上投资 前海开源 诺德基金 歌汝私募	王啊涛 谭菁 杨俊 林秦凯 刘佳 黄星月 顾圣英 郦莉 张延鹏 郑建鑫 牛致远 罗志俊
时间	2021年10月27日			
地点	济南市钢城区双元大街18号金雷股份办公楼			
上市公司接待人员姓名	公司董事长: 伊廷雷 公司财务总监兼董事会秘书: 周丽			

	<p>公司副总经理：王瑞广</p> <p>公司证券事务代表：张传波</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p><b>董事长伊廷雷先生、董事会秘书周丽女士、副总经理王瑞广先生、证券事务代表张传波先生与投资者在会议室进行交流，主要交流内容如下：</b></p> <p><b>问题 1：请问公司对于风电行业中长期发展的看法？</b></p> <p>答：首先，国内方面，国家提出了“30 碳达峰，60 碳中和”的目标，为新能源的长期发展指明了方向，同时，碳达峰、碳中和战略推进措施逐步落地，各项具体政策陆续出台，为双碳目标的实现保驾护航。2021 年 10 月 24 日，国务院印发了《2030 年前碳达峰行动方案》，指出大力发展新能源，全面推进风电、太阳能发电大规模开发和高质量发展，加快建设风电和光伏发电基地。到 2030 年，风电、太阳能发电总装机容量达到 12 亿千瓦以上。我们认为，随着风电度电成本更具竞争力以及国家在发展可再生能源方面给予行业的信心，风电行业发展前景广阔。</p> <p>其次，国外方面，2021 年 2 月 19 日，美国重返《巴黎协定》，美国作为风电装机大国，重返《巴黎协定》将对新能源行业产生积极影响，给风电行业带来新的增长空间。另外，欧洲海上风电的发展依然保持强劲势头，助推全球海上风电快速发展。</p> <p>综上，我们认为中长期内风电行业将持续向好发展。</p> <p><b>问题 2：公司是细分行业龙头企业吗？</b></p> <p>答：公司深耕风电行业十余年，产品涵盖 1.5MW~8MW 多种主流机型，在金属冶炼、锻造、热处理、机加工、涂装等各个生产工序都拥有自己的核心技术，处于行业龙头地位。</p> <p>随着风机大型化趋势，风机更新换代越来越快，公司始终致力于新产品、新技术的研发，在大兆瓦风电主轴的生产、</p>

加工方面拥有领先优势，承担了很多客户的样机研发、生产任务，公司产品的大型化趋势比风电行业大型化趋势更快，大兆瓦产品在销售收入中的占比不断提升。

**问题 3: 公司的主要客户有哪些？今年开发新客户的情况？**

答：公司的客户主要是全球领先的高端风电整机制造商，作为全球最大、最专业的风电主轴生产商之一，公司与维斯塔斯、西门子歌美飒、GE、恩德安信能、远景能源、上海电气、国电联合动力、运达股份、三一重能、海装风电、山东中车等高端客户建立了长期稳定的合作关系，并屡获客户好评，是多家客户的战略合作供应商。2021 年，公司继续加大新客户、新市场的开发力度，陆续开发了金风科技、东方电气、华锐风电等新客户，另外还有多家客户正在开发过程中，后续也将陆续建立合作关系。

**问题 4: 公司第四季度及 2022 年订单情况？**

答：公司 2021 年在手订单饱满。今年锻造产能约 15-16 万吨，较 2020 年增加了 2-3 万吨；铸造产品浇筑成型工序于今年上半年投产，产能正在逐步释放，截至目前，在产能持续增长的情况下公司一直处于满产状态。

目前，公司正处于国外客户 2022 年订单谈判期，大部分国外客户订单已谈完，从商谈情况看，不论是订单份额还是订单价格，公司都较为满意。

**问题 5: 三季度毛利率下降的主要原因？**

答：2021 年前三季度公司基本处于满产满销状态，销售收入和净利润持续增长，毛利率有所下降，一方面是因为新上铸造主轴本季度开始实现销售，由于铸造轴的生产尚处于初期阶段，成本尚未达到最佳状态毛利较低；另一方面锻造产品受原材料价格持续处于高位、海运费上涨导致毛利率有所下滑，针对海运费上涨，在新一轮谈判中已合理解决，

	<p>公司承担海运费的客户其框架协议期间是第四季度至次年的第三季度，故从第四季度开始执行下一年度的价格，海运费上涨带来的影响将陆续缓解，针对原材料价格上涨，公司除通过原材料自供项目持续发挥经济效益外，也通过提高成材率等降本增效和工艺技术改进等措施降低生产成本，多措并举努力提升盈利能力。</p> <p><b>问题 6：公司铸件产品的开发情况怎么样？</b></p> <p>答：8000 支铸锻件项目二期-铸造产品浇筑成型工序于今年上半年投产，公司实现了铸造产品的全流程生产。项目投产以来市场、客户、产品开发顺利，目前已通过多家客户的产品认证，部分客户已实现小批量供货。</p> <p><b>问题 7：公司未来产能规划情况？</b></p> <p>答：公司一直积极推进产能项目建设，促进产能稳步提升。锻造轴方面，目前公司全流程锻造产能约有 15-16 万吨，2022 年非公开项目达产，锻造产能将达到 18-19 万吨。铸造轴方面，8000 支铸锻件项目二期-铸造产品浇筑成型工序今年上半年顺利投产，目前产能正在逐步释放，该项目明年约释放 2-3 万吨产能，2023 年达产，达产后将实现 4.5 万吨铸造产能。另外，随着铸锻件项目二期投产，铸件市场、产品开发顺利，证实了公司具备向铸件行业拓展的能力，为紧抓行业发展机遇，公司也已充分做好扩大铸件产能的准备。</p> <p>本次已按要求签署了《承诺书》。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 10 月 27 日