

证券代码：002204

证券简称：大连重工

大连华锐重工集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2024-006

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中信证券股份有限公司：赵宇航 鹏华基金管理有限公司：张卓然、柳黎
时间	2024年7月18日（星期四）9:30
地点	大连重工泉水基地108会议室
上市公司接待人员姓名	总裁助理王世及 战略投资部副部长白士卿 营销管理部部长助理代衍兵 计划财务部副部长胡光、财务共享中心主任王小凯、预算管理科科长刘昭池 董事会办公室主任助理于立雨、证券事务代表李慧 运行保证部生产管理科科长唐芳 科技发展部科技规划科技术专员宋洋 装卸事业部总会计师刘莉 港机事业部党委副书记、纪委书记杜金国 冶电事业部副总经理郭小北 大连华锐国际工程有限公司副总经理柳劲松 大连华锐船用曲轴有限公司执行董事、总经理聂爱松
投资者关系活动主要内容介绍	一、参观大连重工泉水临海重型装备研制基地； 二、签署《调研承诺书》； 三、投资者问答： 1. 公司近期业务进展情况，以及公司收入按下游行业拆分（船舶、矿山、风电、钢铁等）的业务情况？ 2024年，大连重工面临的经营形势错综复杂，所服务的钢铁、焦化等多个行业不同程度进入下行周期，客户设备投资需求不同程度下降；

风电行业竞争更加激烈，主要机型降价超过 10%，公司发展、盈利所面临的外部压力持续增加。尽管如此，大连重工迎难而上，对外坚定落实国际化、高端化、智能化、绿色化、服务化战略，通过过硬的产品技术能力和高质量的服务拓展新市场；对内以集成供应链变革深挖降本增效潜力，通过规模化效应持续降低成本费用比例。

2024 年上半年，大连重工预计收入、利润、订货指标均实现两位数以上增长，为全年保持高速高质量的发展态势奠定了坚实基础。公司下游服务行业主要为风电、钢铁、化工、电力、港口、造船等多个领域，业务比较多元，产品种类规格较多，其中风电和钢铁行业占一半。合理的产品结构是企业抵御风险及稳定发展的坚实基础，因此成就了大连重工较高的对抗外部风险的能力。

2. 公司目前降本增效的进展？

在全球经济形势复杂程度、行业竞争不断加剧等背景下，2023 年，公司积极实施集成供应链管理变革和设计成本专项优化行动，开展五位一体精细成本管控，并通过常态化专项清理、严控“两金”占用等措施促进公司运行质量达到新水平。2024 年，公司继续深入推进降本增效重点举措，主要从以下方面落实“提质增效”目标：

一是系统提升盈利能力。持续创新完善业财融合降本增效体系机制建设，进一步优化采购、设计等成本管控环节向产品报价、合同降成本的赋能机制，系统性提升产品盈利能力；对于低边贡、低中标率及战略重点产品，通过设计方案对标找差，设立专项、重点课题，按产品类型制定降本方案；以集成供应链变革牵动精益设计等系统性提升，助力企业盈利能力不断提升；建立健全采购降成本长效管理机制，建立“品类+品牌”集采管理模式和集采选型保障机制，针对市场价格持续攀升的大宗通用物资，通过持续享有最惠采购价格的方式，降低相关采购成本。

二是持续改善现金流。做好经营性现金流统筹管理，强化资金预算管控，促进应收账款刚性回收，精准摆布生产投入的时间节点，避免提前投入，确保现金流健康周转，满足经营活动需求；持续推进专项清理工作，对应收账款、存货、预付账款等营运资产建立异常管理、按月跟踪及预警清理机制，确保营运资产周转效率持续提升。

3. 公司五大业务板块各自的订货情况，下游客户的需求如何？

2024 年上半年，公司新增订货 100.5 亿元，同比增长 13.1%。整体来看，公司物料搬运和新能源板块订货占比超过一半，同比增加较快，目前市场需求相对稳定，有一定增长空间。冶金设备板块订货同比下降幅度最大，目前来看市场需求下降较大，预计未来短期内仍处于低位徘徊。

4. 五大业务的市场格局、当前盈利情况以及空间展望。

公司五大业务板块中，物料搬运板块、冶金设备板块起步较早，2023年合计占公司营业总收入的 41.80%，目前处于平稳发展和稳定盈利的“现金牛”阶段，企业未来将通过技术创新、智能化升级、降本增效等措施，不断推动板块盈利能力稳健增长。

新能源设备、核心零部件、工程总包板块是后期结合企业实际和市场需求进一步拓展的业务板块，2023 年合计占公司营业总收入的 54.61%，目前在规模上处于快速增长期，被公司视为“明星”类产品，企业通过与之相适应的合理投资快速扩大其市场份额，将在规模效应逐步显现的基础上，持续提升板块利润率和市场竞争力。

5. 出口业务的商业模式？

(1) 营销策略

①国际化战略与市场拓展

a. 精准定位重点市场：大连重工积极响应国家“一带一路”倡议，精准定位并深耕重点市场，特别是具有高增长潜力和战略意义的国家和地区。通过参加国际展会、建立海外销售网络和分支机构，加强与当地客户的直接沟通与联系。

b. 战略合作与品牌影响：与全球知名企业建立长期战略合作伙伴关系，共同开发市场。通过持续提升品牌知名度和影响力，吸引更多潜在客户寻求合作。

c. 多渠道营销：充分利用社交媒体、电商平台和在线展会等数字化营销手段，拓宽营销渠道，提升市场覆盖率。

②客户关系管理

a. 建立 CRM 系统：把握企业数智化转型的有利契机，探索建立客户关系管理系统，对客户进行分类管理，力争全力为客户提供专业的个性化服务，持续增强客户粘性。

b. 定期回访与反馈：定期对客户进行回访，收集反馈意见，及时调整产品与服务策略，不断提升客户满意度。

(2) 结算方式

①多元化结算体系

a. 灵活选择结算货币：根据国际市场情况和客户需求，灵活选择美元、欧元等国际主流货币进行结算，降低汇率风险。

b. 信用证与预付款：主要采用信用证和预付款等安全的结算方式，最大程度降低合同执行过程风险，保障货款安全。

②风险管理

a. 汇率风险管理：利用外汇套期保值等方式防范进出口业务中面临

的汇率风险，降低汇率波动对公司成本控制和经营业绩造成的不利影响。

b. 信用风险管理：企业内部建立严格的信用评估体系，对客户进行内部信用评级并动态调整，促进与客户建立良好信用关系的基础上，保障交易顺利进行。

(3) 交付流程

① 定制化生产与项目管理

a. 定制化生产：公司根据客户具体需求，提供定制化产品和服务，全程与客户对重要节点进行确认，确保产品符合客户要求。

b. 项目制管理：公司采用项目制管理方式，从合同签订到产品交付、售后服务，专人全程跟踪管理，确保项目按时按质完成。

② 物流运输与海关清关

a. 优化物流方案：公司根据产品特性和交货期要求，提前策划并选择最优的物流运输方案，确保产品安全、准时到达客户手中。

b. 专业报关服务：公司提供专业的报关服务，为产品顺利通过海关清关，减少因清关延误导致的交货期延误等风险保驾护航。

③ 售后服务与技术支持

a. 全球服务网络：公司建立了覆盖全球的售后服务网络，能够提供快速响应和专业的技术支持服务，确保客户在使用过程中遇到的问题能够得到及时有效解决。

b. 全生命周期服务：公司提供从产品设计、制造、安装调试到运维维护的全生命周期服务，全力提升客户满意度和忠诚度。

综上所述，大连重工始终聚焦客户需求，全力为客户提供具有国际竞争力的重工装备解决方案。公司的出口业务商业模式以国际化战略为引领，通过精准定位市场、建立多渠道营销体系、实施客户关系管理等方式实现销售目标；采用多元化结算体系和严格的风险管理保障货款安全；通过定制化生产、项目制管理、优化物流运输和提供专业售后服务等方式确保产品顺利交付，为客户创造最大价值。

6. 目前生产完成情况，风电铸件的产能释放情况？

(1) 上半年整体生产情况

大连重工是典型的离散制造企业，相关产品全部采取订单式生产。多项整机产品符合多品种小批次特点，均为非标定制型产品。2024年上半年，公司结合合同进度要求，围绕提高履约效率、破解产能瓶颈等重点目标，全面推进精益生产改善及变革，生产任务依据年初计划稳步推进，按期履约合同 2,000 余项。

(2) 风电铸件产能释放情况

2023年，公司下属全资子公司铸业公司生产铸件10.3万吨。随着2023年12月底大型高端风电核心零部件智能制造项目的竣工，在提产扩能硬件基础进一步夯实的基础上，结合2023年产能水平及新建项目的投产情况，铸业公司2024年计划生产铸件20万吨以上，后续产能将结合企业实际和市场需求逐步释放。

7. 公司未来的产品发展战略、资本开支计划和分红规划？

(1) 未来的产品发展战略

公司是国家重型机械行业的大型重点骨干企业和新能源设备制造重点企业，具备重大技术装备机电液一体化设计、制造、总装发运、安装调试及工程总承包能力，主要从事物料搬运设备、冶金设备、新能源设备、传动与控制系统、船用设备等领域的大型成套设备及核心零部件的开发、研制和销售，为冶金、港口、能源、矿山、工程、交通、航空航天、造船等国民经济基础产业提供大型高端装备和智能服务解决方案。公司的大型智能化焦炉机械、大型散料搬运机械、大型智能化矿热炉、大型智能化卸船机、大兆瓦风电齿轮箱、大型船用曲轴、智能化起重机以及高端球铁铸件等产品均处于同行业领先地位，部分产品引领市场发展方向。在产品发展战略方面，未来公司将坚持聚焦主责主业，继续围绕“核心业务、核心专长、核心市场、核心顾客”，通过科技创新和产业创新融合发展，持续深化产业、产品向“高端制造、智能制造、绿色制造、服务型制造”转型升级。高端制造方面，以“技术含量高、附加值高、产业链竞争力强”作为公司产品发展的三大主攻方向，不断推动主导产品向高端化升级，积极培育节能环保等新领域新赛道。智能制造方面，将积极推动数字技术与制造业跨界融合，加快推进数字化转型，全力推进单机智能化向区域系统及工厂智能化方向发展。绿色制造方面，通过推广应用节能减碳技术，提高能源利用效率，推进主导产品向环保、低碳、节能、高效转型升级，深度挖潜引领重型装备向绿色发展；加大力度发展新能源装备，强化风电装备制造领域传统优势。服务型制造方面，打造研发、制造、安装、运维、备品备件一体化服务能力，由单纯提供产品和设备向提供全生命周期管理及系统解决方案转变，实现价值链和商业模式重构、产品经济和服务经济的协同融合。

(2) 资本开支计划

公司未来资本支出将主要围绕公司发展规划进行，聚焦“五化”战略落地。公司每年会根据市场行业变化及自身发展情况，按照实际需求制定投资计划，如未来进行较大资本开支的投资项目，公司将严格按照监管规则要求及时履行相关审议程序及信息披露义务。

(3) 分红规划

公司特别重视对投资者的价值回报，自 2008 年上市以来，一直实行积极的分红政策，每年均坚持现金分红，截至目前已连续 17 年累计现金分红 7.17 亿元，与投资者共享公司经营成果。下一步，公司将继续坚持以现金分红回馈广大投资者，保证分红稳定性、持续性的基础上，结合企业实际和行业情况，全力提升经营业绩、积极响应监管鼓励和号召，努力为投资者创造更大的价值。

8. 如何看待未来毛利率、费用率、ROE、减值计提、现金流等财务指标的走势。

近年来，大连重工在激烈的市场竞争中，通过技术创新升级、多元化经营和新领域的拓展，实现了规模和效益的持续增长。今年以来，公司通过集成供应链变革、精益管理、精益生产、精益设计等举措，在规模效应逐步体现的同时，全力提升毛利率，降低费用率；2023 年以来企业实施的风电板块三大投资项目，目前正在逐步达产，有助于企业 ROE 的进一步提升；企业严格按照企业会计准则相关要求制定减值计提政策，定期对各项资产进行减值测试，充分、合理计提减值准备，通过开展各专项清理工作加速回款、提升存货周转效率、盘活低效资产，降低各项资产的减值风险及企业运营风险；现金流方面，目前企业处于快速增长期，生产投入和营运资本占用有所增加，公司通过加速资产周转等措施，持续提高经济运行质量、保障现金流处于健康水平。

9. 公司目前经营中遇到的风险是什么？

公司经营面临的主要风险有宏观经济波动风险、行业市场风险、新技术研发风险、经营管理风险等。其中市场风险，主要集中在两方面：一是所处行业竞争加剧情况下，产品价格下降持续挤压企业盈利空间；二是新能源、核心零部件、工程总包三个战略性板块拓展过程中，需要持续的技术创新、人力资源培育、机器设备投资等资源投入，相关投入能否按期取得有效产出、促进企业持续快速发展，受市场环境、经济环境等影响存在不确定性。

公司将坚持强化战略思维，保持战略定力，把高质量发展作为首要任务，面对宏观经济环境的深刻变化以及各方面的风险挑战，努力把挑战变机遇，化压力为动力，通过优化资源配置、降本增效、科技创新、数智转型升级、开展质量及精益管理等措施，构筑企业核心竞争新优势，促进产品竞争力和企业运营质量提升，有效应对企业相关风险。

附件清单

无

日期

2024 年 7 月 18 日