

证券代码：603218

证券简称：日月股份

日月重工股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2025-02-001

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 checked="" type="checkbox"/> 现场接待 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称 及人员名单	长城证券股份有限公司：王泽雷、孙诗宁 上海方以企业管理有限公司：张检检 嘉实基金管理有限公司：沈玉梁、项静远、宋阳 财通证券股份有限公司：李晨、催嘉禾、张雅容 宁波三登投资管理合伙企业(有限合伙)：黄伯韬 银华基金管理股份有限公司：侯昱晨 上海辰翔私募基金管理有限公司：彭志松 工银安盛人寿保险有限公司：甘晓瑶 建信基金管理有限责任公司：高青青
时间	2025年2月14日、2025年2月17日、2025年2月20日
地点	公司3楼会议室及线上会议
上市公司接待 人员及职务	财务管理中心总监：杜志 证券事务代表：吴优
投资者关系 活动主要内容 介绍	交流内容主要如下： 1、公司主营产品应用在哪些领域？ 答：公司致力于大型重工装备铸件的研发、生产和销售，主要产品包括风电铸件、塑料机械铸件和柴油机铸件、加工中心铸件等其他铸件，构建了涵盖新能源、塑料机械、船舶、加工中心和矿山机械等多个成套装备制造行业的多元化产品体系。 2、公司除了风电零部件铸造，还有哪些核心优势？

答：公司一直致力于球墨铸铁领域的运用和技术研究，在注塑机、风电、船舶等领域取得了良好的市场地位，并进一步将球墨铸铁技术运用在大兆瓦风机轴类产品，将其性能提升到锻造轴同类水平，发挥其成本竞争优势。同时，将此技术延伸到核电所需核反应棒废料储存转运领域，并积极拓展高端合金钢市场，进一步优化和丰富公司产品线，增强企业的抗风险能力。

3、可否介绍一下公司铸钢件业务？

答：公司铸钢产品主要集中于新能源行业，包括水利、水电、轴流泵、船舶行业、海工装等部件，且后续还会延伸至海工飘浮式风电平台领域。随着 2024 年一系列新设备的投入使用，目前公司已经具备了铸造大吨位铸钢件的能力。公司将持续拓展铸钢产能规模，调整产品结构，逐步从低合金钢、高合金钢领域向超级双相钢方向发展转型。

4、公司的机加工能力的释放节奏是怎么样的？

答：公司的核心竞争力和专长在于铸造，其中机加工环节作为生产流程的后续关键步骤，目前公司正着力实施策略以提升现有的机加工能力。具体而言，公司正逐步将业务重心转向大批量且易于出货的产品，同时对产品结构进行优化调整，旨在提高产能利用率。通过转变思路，公司在不增加新设备的前提下，仅通过调整产品结构，实现现有机加工产能的提升。

5、公司本溪项目对成本端有哪些影响？

答：公司原材料成本结构中生铁占比较高，其价格波动对公司相关产品的成本影响显著。公司于 2024 年 5 月控股成立了本溪辽材金属材料有限公司，主要从事铸造用高纯生铁的生产与销售。自本溪辽材成立后，公司能更清晰拆分原材料成本结构，同时利用资金优势在原材料价格波动时做周期错峰，存在一定的盈利空间。本溪辽材在满足公司自身原材料供应的同时，会有部分生铁通过合理配比独立对外销售，以争取获取额外的利润。

6、公司对于原材料价格波动及应对策略是什么？

答：公司已制定并实施了一套完善的原材料采购策略，策略涵

盖多个方面，包括选择合适的时机进行采购、合理囤货，以及优化供应商的材料用量等具体措施。公司充分利用自身的资金优势和规模效应来降低采购成本，同时通过科学合理的库存管理，进一步减少库存成本。

7、公司对成本这块有什么目标？

答：2024 年度，公司通过实施一系列有效的成本控制举措，取得了显著成效，固定成本随着产量的逐步攀升以及供应链的持续优化而实现摊薄。公司这些主动式降本举措主要聚焦于供应链体系的全面梳理，涵盖快速交付流程优化、期间加工环节管控以及采购价格谈判策略制定等多个关键方面。同时，在能源成本控制方面，公司采取了诸如优化峰谷电结构以及积极利用光伏屋顶等措施，有效削减了能源成本的支出。

2025 年，公司将继续探索内部效率优化，着力缩短运营周期，全方位提高整体交付能力。公司并非单纯以产量翻倍为追求目标，而是计划通过内部深度优化，实现产量的稳步提升，在确保质量与效益的前提下，推动企业持续稳健发展。

8、公司的对于订单和客户的策略？

答：公司不以追求最高的涨价幅度为目标，即公司将聚焦于与大客户建立更紧密的合作关系，并致力于批量产品的生产和销售。在这一过程中，公司并非单纯追求价格的绝对提升，而是更加注重改善付款条件，以确保资金流的稳定性和健康性。同时，公司将持续提升运营效率，通过优化内部管理流程和提高生产效率，实现成本的有效控制和资源的合理配置。这一策略的实施，旨在为公司带来更为稳健和可持续的发展。

9、公司在出口上有什么规划？

答：在出口业务领域，公司采取稳健的策略，积极主动地开拓海外市场版图，将重点聚焦于欧洲与东南亚地区。与此同时，确保企业维持在正常的盈利水平之上，并尽最大可能提升交付数量。公司坚决摒弃以低价竞争为手段的价格战策略，转而维护好优质客户群体，与其建立长期稳定的合作关系，进而稳固并维持一定规模的

	<p>市场份额，确保企业在激烈的国际市场竞争中稳健前行。</p> <p>10、公司在品牌和质量上有哪些优势？</p> <p>答：公司以市场为导向、以客户为中心，在技术优势、质量控制与售后服务的基础上，建立了一整套内部质量控制体系，配置了包括各类专用理化检测设备与仪器，确保产品整个生产过程受到严格质量控制。公司产品质量稳定，产品综合废率控制水平良好。随着风电机组大型化、轻量化等越来越明显，公司将继续不断加大研发投入，优化工艺技术路线，在整个生产过程中克服各种困难，保质保量并按时交付国内外风电产品等订单，来得到客户的广泛认可。</p> <p>11、如何看待风机未来发展趋势？</p> <p>答：随着风电技术进步和海上风电发展，风电主机功率大型化成为趋势，亦带动风电主轴趋向大型化。大风机单机功率大、单位面积装机容量大，对风能的利用效率高，发电效益更好，从而降低了成本空间。为应对这种趋势，我们将持续研发大兆瓦风电产品，抢占国内外海上风电市场制高点。</p> <p>12、公司对于未来的组装业务规划是什么？</p> <p>答：公司将尝试开展一些增值装配服务，如为客户提供轮毂和其他相关部件的组装服务，并考虑海运和陆运的物流安排，以提供更全面的服务解决方案。</p>
附件清单	无
是否涉及应当披露重大信息的说明	否
其他说明	以上如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或公司管理层对行业及公司发展的承诺和保证；敬请广大投资者注意投资风险。
日期	2025年2月21日