

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：2025-006

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	中信证券股份有限公司：刘海博、闵睿 鹏华基金管理有限公司：柳黎 天弘基金管理有限公司：李昕岩 中意资产管理有限责任公司：陈东飞
时间	2025 年 11 月 25 日（星期二）13:30
地点	大连重工中革基地综合楼 324 会议室
上市公司接待人员	董事、高级副总裁、首席财务官、董事会秘书陆朝昌 财务管理本部总经理牛经纬、总账会计郑芷辛 战略发展本部副总经理李楠 营销管理本部客户服务中心主任李野 大连华锐国际工程有限公司总会计师刘梅 大连大重齿轮传动机械有限公司总经理助理赵大奇 董事会办公室证券事务代表李慧
投资者关系活动主要内容介绍	一、签署《调研承诺书》； 二、投资者问答： 1. 2025 年前三季度，公司各业务板块景气度及下游需求情况。 答：公司前三季度整体订货表现平稳，实现订货约 159 亿元，同比增长约 4%。从板块来看，物料搬运设备板块和新能源设备板块增长较大；从境内外来看，出口订货保持较大幅度增长，前三季度新增订货约 6 亿美元，同比增长约 40%，这主要得益于矿山、港口等海外市场需求的持续增长。

2. 公司各业务板块所在行业市场竞争格局、空间展望及自身竞争优势。

答：风电核心部件，公司在大兆瓦风电轮毂、齿轮箱、风电塔筒等产品方面具有优势。目前市场需求相对稳定，订单保持稳定增长。根据公开信息，2025 年国内风电新增装机预计 110GW 以上，后续有望达到每年 100GW，市场空间较大。

物料搬运板块，公司大中型智能化堆取料机、卸船机、装船机等设备领域处于行业头部地位。在全球海运、造船、仓储物流及矿山需求增长的背景下，该板块正处于高景气周期，下游需求旺盛、订货实现较大幅度增长，预计整体市场空间较大。

冶金设备板块，公司冶金起重机、焦炉机械、矿热炉等主导产品拥有较高的市场占有率，整体处于行业市场头部地位。当前，受钢铁行业深度调整影响，整体行业市场未见显著变化，未来市场空间预计保持平稳。

3. 公司 2025 年前三季度各项主营业务在手订单及今年新签订单情况（散料装卸机械、风电轮毂、齿轮箱、塔筒、曲轴等核心业务能否具体拆分）。

答：截止三季度末，公司在手订单约 361 亿元，从合同交货期来看，将在未来 3 年内逐步实现销售收入。其中，冶金设备占比约 25%，起重设备占比约 7%，散料装卸及港口设备占比约 32%，风电核心部件占比约 20%，船用曲轴占比约 2.5%。

公司前三季度实现新增订货约 159 亿元，同比增长约 4%。其中风电核心部件、散料装卸设备和冶金设备占比较高，分别为 31%、30%、13%。

4. 2025 年前三季度，公司各业务板块营收占比及毛利率情况。

答：公司前三季度实现销售收入 109.79 亿元，同比增长 8.11%；实现利润总额 5.71 亿元，同比增长 26.11%；实现归属于上市公司股东的净利润 4.90 亿元，同比增长 23.97%。分板块营收占比及毛利率情况如下：

物料搬运设备板块，2025 年前三季度实现营业收入 30.20 亿元，占总营收的 27.51%，毛利率为 22.70%。

新能源设备板块，2025 年前三季度实现营业收入 30.76 亿元，占总营收的 28.01%，毛利率为 7.03%。

冶金设备板块，2025 年前三季度实现营业收入 23.79 亿元，占总营收的 21.66%，毛利率为 17.27%。

核心零部件板块，2025 年前三季度实现营业收入 14.64 亿元，占总营收的 13.34%，毛利率为 27.87%。

工程总包项目板块，2025 年前三季度实现营业收入 6.28 亿元，占总营收的 5.72%，毛利率为 29.19%。

其他板块产品，2025 年前三季度实现营业收入 4.12 亿元，占总营收的 3.76%，毛利率为 42.83%。

5. 公司对于短期及三年中期维度的业绩目标及核心驱动力。

答：作为未来五年计划的开局之年，2025 年公司坚持以高质量发展为首要任务，持续推进“五化”（智能化、绿色化、高端化、国际化、服务化）战略转型，以全流程数智化变革为主线，大力实施“市场需求+技术创新”双轮驱动，聚力攻坚在提升发展能级、价值创造能力、培育发展动能、推进数智化转型、提升运行质量、党建和经营深度融合等方面实现“六大突破”，打造新时代国有企业改革高质量发展的样板和旗帜，锚定目标全力冲刺。公司有信心，也有能力完成董事会年初结合行业状况和企业实际制定的经营目标，公司将按照监管要求及时通过年度业绩预告等形式与投资者共同分享企业主要经营指标情况。

公司业绩增长的核心驱动力体现在两大关键维度：**一方面**通过管理变革提效增质，落地运营效率提升与质量上上方针，减少浪费、增厚效益并强化品牌溢价，同时依托集成供应链变革降低采购成本，以数智化转型顶层规划打通业务管理与智能制造全链条，通过人力资源变革强化组织价值创造能力，将变革成果直接转化为经营业绩，筑牢行业标杆；**另一方面**从机会主义转向战略牵引，稳步推进系列顶层规划与变革项目以夯实五年战略目标。公司紧跟《中国制造 2025》《制造业绿色低碳发展行动方案（2025—2027 年）》等国家政策导向，聚焦出口业务、智能化、服务化三大重点，通过提升发展能级、强化价值创造、培育新动能、深化数智化转型、优化运行质量等举措，把握市场机遇实现收入稳定增长。

6. 公司 2025 年前三季度海外收入分产品/业务、地区的规模及盈利能力情况拆分。

答：2025 年前三季度，公司海外收入按业务板块划分：物料搬运

设备板块收入 8.44 亿元，毛利率为 23%；新能源设备板块收入 3.23 亿元，毛利率为 17.99%；核心零部件板块收入 1.25 亿元，毛利率为 26.32%；冶金设备板块 0.65 亿元，毛利率为 4.35%；工程总包项目板块 0.24 亿元，毛利率为 8.36%。从主要地区分布看，亚洲地区收入 9.75 亿，毛利率为 22.19%；欧洲地区收入 1.47 亿，毛利率为 36.93%。

7. 公司海外业务战略重心及远期占比规划。

答：公司海外业务重点服务于散料输送、钢厂冶金、港口物流、起重运输等专业领域，短期目标为保持海外业务占比 20%以上。公司将全力推进国际化经营战略，重点开展四大核心工作：

一是围绕散料、港口、冶金、起重等主营产品拓展国际市场和客户；二是围绕料场设备、采矿设备、尾矿处理、输煤岛设备、矿热炉设备等 EPC、成套项目经营拓展国际市场和客户；三是针对海外项目全生命周期拓展备品备件、维保等后服务市场；四是不断完善实施国际化战略的海外营销网络建设。

目前，公司重点布局澳大利亚、印度、南美等八大区域市场，出口业务涵盖 96 个国家或地区。设有澳大利亚、越南、印度、香港四个境外子公司和巴西办事处。收益方面，公司聚焦海外中高端市场，走差异化路线，致力于提升直接出口收入和高附加值产品占比，海外业务毛利率明显好于国内订单。

8. 公司近年投资（如风电、曲轴等）新产能的释放节奏及预计后续收入贡献。

答：近年来，公司积极落实“两碳”战略部署，围绕风电核心零部件及船用曲轴等领域持续推进产能建设与释放，打造行业“智能、绿色、节能、环保”标杆式工厂。具体情况如下：

（1）三大风电核心零部件智能制造项目

为巩固和提升风电零部件领域的优势地位，公司投资建设了三大智能制造基地。目前各项目均已完成投产，具体情况如下：

①大兆瓦风电“齿轮箱+”研制项目：该项目旨在提升大兆瓦级风电齿轮箱生产和后服务业务，自 2024 年起陆续投产，目前尚有 6 台进口设备未到货，预计将于 2026 年一季度全部到货。2024 年，风电齿轮箱出产 1500 台，2025 年预计全年出产齿轮箱 1570 台。

②大型高端风电核心部件智能制造项目：以持续做强做大风电核心

零部件板块，进一步补强风电产业链为目标，该项目于 2024 年 4 月投产，2025 年 8 月完成竣工备案。2024 年完成投料产量 20.8 万吨，2025 年 1-9 月份完成投料产量 21.9 万吨。

③风电塔筒智能制造项目：该项目为深入推进产业结构、业务结构调整，完善从新能源领域核心零部件生产制造向全产业链延伸。项目已于 2023 年 7 月投产，2024 年 2 月完成竣工备案。2024 年实现产能 4.5 万吨；2025 年上半年实现产能 3.8 万吨。

(2) 曲轴项目

为抓住市场机遇，提高大型船用曲轴的生产能力，巩固并提高市场地位，公司拟投资建设 80 级以上大型船用曲轴扩能项目，建设期暂定为 2 年，预计 2027 年 3 季度投产，2028 年达产。投资预算 21,040 万元，其中厂房土建相关投资 3,000 万元，设备投资 18,040 万元，项目达产预计年新增销售收入 30,000 万元。

公司是典型的离散制造企业，相关产品全部采取订单式生产。公司将结合市场和订单情况，持续推进上述投资项目产能释放进程，为未来业绩增长提供有力支撑。

9. 公司后续稳态毛利率及费用端情况。

答：公司后续稳态毛利率预计维持在 15%-20%左右，通过研发创新和供应链优化提升效率，后续公司将持续聚力攻坚打赢“保增长”规模战，通过抓市场、保履约工作措施，产销组织效能不断放大，带动公司整体毛利上升。目前公司在物料搬运板块等产品上竞争力较强，技术和品牌优势稳固，公司通过产品智能化等高附加值技术的应用努力拓展市场，提升相关产品的毛利率和公司盈利能力。

公司坚持开展降本增效工作，近年来期间费用占营业收入比重呈下降趋势，公司通过事前论证、事中分析、事后评估督导的管理闭环，遏制费用的无效增长，坚持持续推进费用管控，事前建立“零基预算+弹性预算”模型，进行网格化费用预算管理，过程中识别异常波动，分析使用效益，保证费用的刚性控制和动态监测，事后分析预实差异，总结经验，形成良性项目决策机制，后续公司将持续开展降本增效工作，力争期间费用占营业收入比重保持下降趋势。

10. 公司近年非经常性损益科目金额不小，后续预期情况如何。

答：公司一直按照谨慎性的原则，严格风险管控。公司非经常性损

益主要是单独进行减值测试的应收款项减值准备转回，公司定期对公司供货合同项目进行风险信息收集，对于存在较大风险的供货合同项目按照判定标准确定年度风险项目清单进行集中清理。对于存在较大回收风险的应收账款项目，公司结合其账龄、主张进度、公司追讨能力等因素全面分析并评估其款项回收的可能性。对于回收可能性很小且有明显减值迹象的应收账款，经公司风险防范工作领导小组认定后，根据《企业会计准则》的有关规定，按照谨慎性原则，进行坏账准备计提。

为保障股东权益，公司对已计提坏账准备的应收款项，不放弃采取任何可能回款的措施。对风险项目清理工作制定量化清理目标，并建立奖惩机制，将其纳入各子（分）公司年度经营业绩责任书，清理工作成果与相关领导年度绩效指标挂钩。公司风险防范工作领导小组定期召开专题会，研究推进应收账款风险项目解决措施，并督导督查各子（分）公司工作开展。近年，公司通过采取上、下联动，多渠道、多途径、多资源促回款，使得风险项目清理工作取得了一定成果，促进了单独进行减值测试的应收款项减值准备转回，后续年份该部分对盈利影响的预期视已单项计提的款项回款金额而定。

11. 公司后续资本开支、分红规划。

答：未来，公司将坚持以“五化”（智能化、绿色化、高端化、国际化、服务化）战略为引领，聚焦主业、适时进行固定资产投资，以满足未来发展需要。在财务安排上，公司将持续平衡“发展投入”与“股东回报”，资本开支聚焦核心战略、精准发力，分红规划兼顾稳健性与灵活性，以可持续的经营业绩和规范的治理运作，为投资者创造长期稳定的价值回报。具体安排将以公司正式公告为准，敬请关注。

12. 公司国企改革后未来发展目标及变化趋势。

答：（1）“十五五”规划基本思路

公司以创建国际一流重工企业集团的发展愿景为战略引领，围绕国家重大装备国产化需要、顾客需求，践行“聚焦客户需求，提供具有国际竞争力的重工装备解决方案，为客户创造最大价值”使命，聚焦“四核”（核心业务、核心专长、核心市场、核心顾客）专业化聚合，实施“五化”（智能化、绿色化、高端化、国际化、服务化）战略转型，以全流程数智化转型变革为主线，以改革创新为动力，大力实施“市场需求+技术创新”双轮驱动，不断增强企业价值创造力和核心竞争力，服

	务全球，国内领先，打造大连国企改革旗舰劲旅。 （2）业务板块发展 未来，公司将依托物料搬运机械、冶金机械、新能源装备等优势产品，重点向高端化、智能化、绿色化发展，研制大兆瓦风电核心部件，进行超大型海上风电铸件产品迭代，完善工业齿轮箱产品系列化，夯实焦炉设备智能化领先地位，提升起重机、港口机械智能化水平，由单机智能化向群智能化转型。同时，聚力拓展综合服务板块，通过国际贸易、工程成套、安装、运维、检测、智能化等服务性业务，构建产品全生命周期智能化服务模式，加速“外贸”向“外经”转变，提升国际化业务和工程总承包能力。 13. 公司在注重经营质量方面的措施和计划。 答：公司将持续深化经营质量提升，重点从以下五方面推进落实： 一是壮大经营规模，在提升发展能级上攻坚克难。加速实现从“经营产品”向“经营客户”“经营市场”转变，抓重点、扬优势、补短板，不断做强做优做大主责主业。 二是锚定客户需求，在价值创造能力上攻坚克难。适应、引领市场需求变化，精准高效提升价值创造能力，全力为客户提供“及时、准确、优质、低成本”的产品和服务。 三是强化创新引领，在培育发展动能上攻坚克难。聚焦推进“五化”战略，深化“产业化、集成化、相关化”创新，强化资源精准有效配置，不断塑造发展新动能新优势。 四是加快转型升级，在推进数智化转型变革上攻坚克难。实现产品与服务、生产制造、内部管理的数智化转型升级改造，重构客户体验、作业模式和运营模式，成为行业数智化转型标杆企业。 五是坚持“两效”优先，在提升运行质量上攻坚克难。坚持“有利润的收入”“有现金流的利润”，强化提质增效系统性、协同性、全面性，加快实现从数量型规模模式向质量型效益效率型转变。
附件清单	无
日期	2025 年 11 月 25 日