

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：2024-005

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	国投证券股份有限公司：郭倩倩、陈之馨； 国联基金管理有限公司：焦阳； 新华基金管理股份有限公司：刘海彬； 国泰基金管理有限公司：陈雨扬。
时间	2024年5月11日（星期六）14:30
地点	大连华锐大厦11楼1108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 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 大连华锐国际工程有限公司副总经理王麟 计划财务部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. 公司目前整体订单情况？各项业务大致订单水平？ 答：公司2024年一季度新增订货46.3亿元以上，同比增长5.1%。其中物料搬运板块、新能源板块占比近60%。公司产品生产周期不等，具体订单还要根据交货期安排和合同执行情况确定收入实现年度。 2. 公司的港机和振华重工、太原重工等同行的差异？港机订单情况？出口比例以及主要出口地区？

答：港口机械是大连重工传统主导业务板块之一，主要包括装船机、卸船机、岸桥、门座、造船门吊等产品，其中抓斗卸船机、连续卸船机、装船机是公司优势产品，1250-3500t/h 抓斗卸船机、链斗式连续卸船机技术处于国内领先水平。振华重工为公司同行业企业，港机板块方面，根据公开信息，其提供的自动化码头装备及系统占全世界自动化码头70%以上，岸桥产品全球市场占有率70%。太原重工与我公司属于同行业企业，两公司在冶金、钢铁等领域部分产品种类较为相似，如起重机械、焦炉机械、冶金设备等，在港口机械方面重叠较少。

2024年第一季度，公司港机产品新增订货7.2亿元，同比增长76%。其中出口6.4亿元（人民币），占比近90%，主要出口的地区包括印度、越南和几内亚等。

3. 公司新能源设备板块主要包括哪些业务？收入拆分比例？2023年毛利率同比2022年提升的原因？

答：新能源设备主要为风电核心零部件，如齿轮箱、轮毂、塔筒等，核电站专用起重机等设备。2023年新能源设备板块实现收入29.3亿元，其中核电设备为1.41亿元，风电为27.89亿元。

2023年毛利率提升主要原因主要如下：一是风电轮毂铸件相关大宗物资原材料价格有一定程度的下调，同时风电板块规模增长在供应链端的批量化效应也降低了相关产品的成本；二是公司开展集采直采降本增效，通过大宗物资集中定价锁定价格等方式降低风电产品采购成本；三是公司在风电板块投资项目陆续达产，数字化工厂升级、智能制造能力提升等进一步提高生产效率并降低生产成本。

4. 公司物料搬运设备具体下游行业有哪些？物料搬运设备2023年收入下滑的原因以及毛利率大幅提升的原因？海内外销售比例是多少？

答：（1）下游行业

公司物料搬运设备主要包括堆料机、取料机、堆取料机、翻车机和排土机等，主要是将煤炭、矿石等散状物料进行堆取、移动、混匀和翻卸等作业，广泛应用于码头、料场、中转站等场景，服务于港口、钢厂、焦化厂、火电厂、矿山和物流等行业。

（2）2023年收入下滑以及毛利率大幅提升的原因

2023年收入下降的主要原因是钢厂在钢价下行大背景下，投资需求下滑，尤其是冶金起重机产品订单减少所致。毛利率提升的主要原因：一是强力推进集成供应链管理变革，按照“集采、直供、共赢”原则，重构供应链管理体系，拓宽供应渠道，去除供应链中间环节，全力实现

采购降成本；二是以集成供应链变革牵动精益设计等系统性提升，公司产品的节能环保、智能无人化、设计标准化等技术得到提高，设计降本效果显著，在促进相关产品毛利率不断提升的同时，进一步巩固了公司物料搬运产品的市场领先地位；三是企业物料搬运产品在大型化产品、智能化产品等方面的竞争力较强，产品质量和技术水平得到用户认可，市场占有率较高，拉动毛利率提升。

（3）海内外销售比例

2023 年，公司物料搬运设备板块实现销售收入 25.72 亿元，其中国内占比 8.09%，国外占比 91.91%。

5. 冶金设备 2023 年收入增速快的原因？需求主要来源？毛利率下滑原因？

答：（1）收入增速快的原因

公司智能化大型焦炉目前市场占有率超过 80%，在国家对中小焦炉更新换代的背景下积累了大量订单，2023 年集中交货实现营收相对较多。

（2）需求主要来源

公司冶金设备主要服务于钢铁冶金、化工冶炼领域，可提供连铸设备、剪切设备、炉下车辆、铸造起重机、电控设备、液压系统、矿热炉、铁合金炉等整机和工程总承包服务，产品需求主要来源于钢厂、铁合金厂、电石厂、焦化厂等客户的新建工程、技改升级、备品备件和设备维保。

（3）毛利率下滑原因

毛利率下滑的主要原因是：2023 年，钢铁、焦化等行业客户经营形势相对严峻，公司作为其设备供应商所面临的市场竞争环境更加激烈，相关产品价格有所下降。

6. 核电环吊价值量，与机组配套关系？核电交货节奏？目前行业格局如何？不同堆型毛利率？在手订单情况？后续维保收入展望？

答：（1）核电环吊价值量、与机组配套关系及交货节奏

根据核电站的选址和发电功率等不同，公司的核电相关产品采取订单式生产，并根据客户需求确定产品价格及交货周期，不同类型价值均不同。每台核电机组配 1 台环吊，同时需配备一定的维保业务。

（2）目前行业格局

在双碳目标背景下，核电作为高效清洁能源，国家层面已做出“积极、安全、有序发展核电”的顶层规划定位，预计到 2030 年将每年核准建设 6-8 台核电机组，核电行业将会迎来一段稳定、有序的发展阶段，

核电站新建和维保业务也有望实现一定增量。

(3) 在手订单情况及后续维保收入展望

每台核电机组寿命周期为 40-60 年，全寿命周期内均有技术服务、备件供应、升级改造、维修保养等需求，而且随着机组运行年限的增长，叠加国产化、智能化需求的增加，后服务业务需求频度预计会逐步提升。公司充分利用行业技术引领优势，在国内率先建立了核电工程技术服务中心，致力于为核电业主方提供起重搬运设备全生命周期服务，持续为用户创造价值。目前在环吊、汽机房主行车、重件码头起重机等关键设备的技术服务市场占有率在 80%以上，核电基地全厂起重维保业务市场占有率在 40%以上，后服务团队规模、专业水准、服务能力、项目业绩等得到各核电基地业主方的一致认可，建立了牢固的信任基础，服务业务持续向好。

7. 曲轴的行业景气度和市场需求如何？公司曲轴当前产能情况，未来是否有扩产计划？曲轴的主要竞争对手？现在国家有补贴吗？

答：（1）行业景气度和市场需求

目前，2024 年度船用发动机主机产能已经全部铺满，预计出产数量与 2023 年基本持平。当前，国内船用发动机主机厂已经启动与各曲轴厂的 2025 年合作对接，预计发动机主机出产数量较 2024 年会有提升。因大型集装箱船的行情回落，使大缸径曲轴的需求数量下降，中小缸径、双燃料曲轴市场行情相对乐观。

（2）当前产能情况：2023 年，下属子公司曲轴公司出产曲轴 142 支，销售额为 5.01 亿元。

（3）未来产能规划及扩产计划

未来产能规划：根据当前市场趋势及公司内部产能布局，曲轴公司不断提升生产效率和产品质量，并优化供应链管理，2024 年计划生产曲轴 167 支，销售收入预计为 5.50 亿元左右（具体以实际交货情况为准）。

扩产计划：基于对当前船舶市场波动周期等因素的考量，公司认为，保持稳定的生产节奏和灵活的市场策略以应对不断变化的市场风险尤为重要，目前尚未制定具体的扩产计划。

（4）主要竞争对手

目前公司大型船用柴油机半组合曲轴的研制能力达到国内领先水平，可实现全型号覆盖，年产量位居国内第一。国际上主要与日本和韩国竞争，韩国主要是斗山重工，日本主要是神户制钢。

（5）补贴情况

公司下属华锐曲轴公司成立至今一直注重科研研发投入，也得到了

省市相关主管部门的相应政策支持。近些年来，分别于 2016 年、2019 年、2022 年获得省市专项补助 296 万元、200 万元、720 万元。

8. 曲轴跟随船舶的涨价程度？不同类型船舶价值量，客户插队情况？

答：船舶价格受大宗货物需求、船型、原材料等多重因素影响，造船附加值最高的是 LNG、LPG 等双燃料船型，不同类型船舶价值量不同。近 2 年，曲轴产品的价格相对稳定。从目前来看，主机厂正常情况会提前一年下达曲轴采购订单，公司也严格按照合同约定的交货周期合理安排并执行生产任务，正常情况下不会出现客户插队情况。

9. 公司核心零部件业务拆分？其中船舶涡轴占比多少？核心零部件逐年增长的动力来源？

答：公司核心零部件业务包括与主机产品维保相关的电控、液压系统，配套外部客户的工业齿轮箱，以及船用曲轴等业务。2023 年，公司船用曲轴实现收入 5.01 亿元，占核心零部件板块的 26.75%。

齿轮传动、电控控制和液压传动主要服务于钢铁、化工和工程机械等行业，随着低碳、环保、智能的需求升级，传统设备有改造和更新换代的需求，公司提前在相关领域进行研发和布局，可以独立或联合定制改造方案，满足市场和客户的个性化需求。在船用市场上，我国大力发展造船业，市场占有率逐步提升，从 2024 年一季度造船数据看，中国船厂新承接的订单在中日韩三国中占比超过了 60%，主机厂的未来行情相对乐观，对于曲轴的需求量预计将保持稳定态势。

10. 公司 2023 年非经常性损益中冲回应收款项减值准备 8800 万，具体情况？

答：公司以预期信用损失为基础，对应收款项按照其适用的预期信用损失计量方法计提减值准备并确认信用减值损失，其中对信用风险显著不同的金融资产单项评价信用风险，该类单独进行减值测试的应收款项减值准备转回计入非经常损益。公司有完善的风险管理体系，对纳入“四个风险层级”项目，组织相关部门、年审会计师动态跟踪项目进展并评价信用风险，合理计提坏账准备，确保经营业绩的真实性。同时，为降低损失，保障上市公司利益及国有资产保值增值，公司对计提坏账准备的应收款项积极采取措施，坚持不放弃催收，全力推进风险销号，取得了一定成果。2023 年，非经常性损益中冲回的应收款项减值准备中金额较大的重点项目为：公司下属全资子公司华锐国际收到 DFA 公司重整方案实施中先行支付的部分清偿款 4,473,480.99 美元，冲回部分应收款项减值准备。

11. 公司合同负债中贷款项主要是股东贷款？

答：公司合同负债主要是货款，没有贷款。

12. 公司整体市值考核目标？国企提质增效的工作进展？

答：（1）截至目前，公司暂未设立市值考核目标。

（2）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，公司深入实施集成供应链管理变革和设计成本专项优化行动，精细成本管控，实现降本增效3.3亿元、设计优化降成本1.7亿元，并通过常态化开展专项清理、严控“两金”占用等措施促进公司运行质量达到新水平。

2024年，公司将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；启动集成供应链改革，推动主要采购物资的选型优化、品类压缩、集采替代分散采购、直采替代代理采购等工作，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。

13. 公司 2024 年的战略方向？主要业务重心？经营规划？

答：当前，公司正处于转型升级窗口期、高质量发展加速期和规模能级提升突破期。2024年，公司将全面落实国家、省市战略规划，东北振兴决策部署以及大连市深化国资国企改革目标任务，立足新发展阶段、贯彻新发展理念、构建新发展格局，并结合国内新质生产力发展和海外基建增长需求，持续推动企业高质量发展。

在战略方向上，将继续围绕“核心业务、核心专长、核心市场、核心顾客”，聚焦高端制造、智能制造、绿色制造、服务型制造，坚定不移的推进“智能化、绿色化、高端化、国际化、服务化”五化战略转型，努力实现企业规模效益的跨越式提升。智能化方面，将加快推进企业实现数字化转型，全力推进单机智能化向区域系统及工厂智能化方向

发展，同时积极推进数字技术与制造业跨界融合，提升企业运行效率和价值创造能力。绿色化方面，通过推广应用节能减碳技术，提高能源利用效率，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。高端化方面，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。国际化方面，注重市场国际化，坚持国内、国外两个市场并重；注重标准国际化，坚持提升产品技术水平，满足国际竞争需要；注重网络国际化，构建国际化的营销、服务网络，坚持营销、采购、技术、服务多元化发展。服务化方面，推动制造业向高端延伸，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。

2024年，公司将以高质量发展为首要任务，重点业务如下：一是三大风电投资项目（射阳基地风电塔筒智能制造项目、中革基地大兆瓦风电“齿轮箱+”研制项目和瓦房店基地大型高端风电核心零部件智能制造项目）工程建设已完成，陆续投入生产，后续将深入做好项目验收、新进设备安装调试及配套资源落实等工作，加快推进项目达产达效，着力打造风电核心部件智能化绿色化转型的标杆示范项目，为公司高质量发展提供坚实保障。二是从技术研发、生产制造、后服务全流程统筹发展风电齿轮箱业务，设立齿轮箱业务子公司，系统推进风电齿轮箱板块业务资源整合；加大投资力度，对重点子公司增资提质，进一步增强其经营活力和市场竞争力。三是实施市场化经营机制改革和全流程数智化转型变革“双轮驱动”，聚力攻坚打赢“保增长”规模战、“提质增效”效益战、“科技+人才”动力战、“改革深化”活力战、“强基固本”持久战，加速推进“智能化、绿色化、高端化、国际化、服务化”战略转型和“质量变革、效率变革、动力变革”，不断提高上市公司质量，努力为全体股东提供更好的投资回报。

14. 后续是否有股权激励计划？

答：公司于2024年1月13日披露了《关于回购公司股份方案的公告》，拟使用自有资金不低于人民币5,000万元（含）且不超过人民币10,000万元（含），通过二级市场回购“大连重工”股份，回购价格不超过5.5元/股。本次回购的股份，将用于未来实施股权激励计划的储备，具体激励方案的实施须在未来经公司董事会和股东大会等依据有关法律法规决定实施方式，但亦可能存在股权激励计划未能经公司董事会、股东大会等决策机构批准的风险。

15. 2023年及2024年一季度的订单情况

答：2023 年完成订货 170 亿，同比增长 12.3%，其中出口订单同比增长 17.5%。物料搬运板块占总订货额的 17%左右、新能源板块占 29.5%左右、冶金板块占 19.9%左右，其余是核心零部件、工程总承包和一些服务类的改造项目。

2024 年一季度新增订单 46.3 亿，同比 2023 年增长 5.1%，增速稍微放缓，主要原因为国内的钢铁和焦化行业同比往年下行。新增订单中，物料搬运和新能源板块合计占比近 60%。

16. 新建项目转固对毛利率影响？会新增多少摊销？

答：产能爬坡期形成的固定资产转固计提折旧和产值释放起到对冲作用，整体来看不会有负面影响。具体来看，收入增长产生规模效应而带动毛利率提升，同时有一部分固定资产进入到折旧期，产生增量的折旧，在最终利润率上面的体现，预计是中性的。

17. 一季度毛利变化受季节性因素影响吗？

答：一季度企业的毛利和全年相比会有一些季度性因素，作为整机交付的企业，一般在每年四季度进行集中交付较多，这会推高全年的毛利，而一季度的季节因素是受春节等影响产量下降，一些当期生产当期销售的短周期产品产量变少，毛利受到影响，是一个正常的季节性因素。

18. 对长期借款的财务规划。

答：2023 年长期借款主要出于公司风电投资项目所进行的融资。开展的关于风电产业的重要投资项目，使用一部分自有资金的同时，还进行了少部分的外部融资。公司财务费用在可控范围内，根据项目情况，公司长期借款中，争取到了一些政策性贷款，整体上贷款利率相对较低。

19. 现在国家推出设备更新改造策略，公司目前如何看待？

答：国家推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案，重点实施设备更新、消费品以旧换新、回收循环利用和标准提升四大行动。该政策的落地，一方面将促进技术升级和产业转型，鼓励企业进行设备更新和技术升级，这将促进重工装备行业积极采用先进技术，提升生产效率和产品质量，推动产业结构向高端化、智能化、绿色化转型，公司的“五化”发展战略与其高度契合。另一方面，将带来新的市场机遇，更新换代将产生巨大的市场需求，为重工装备行业提供新的增长点和升级改造的市场增量。此外，通过设备更新和技术改造，有助于行业企业提升其产品的国际竞争力，更好地参与全球市场竞争。

国家设备更新相关顶层政策出台后，地方及行业配套政策预计将相继跟进落地，并转化为具体建设投资和需求。目前，公司正围绕国家设备更新政策的主要内容进行研究，提前进行相关技术开发和准备。同时，

	<p>也积极同客户、各级政府进行沟通，了解国家政策落地的具体实施情况，以便后期能够及时、快速的对接和响应。</p> <p>20. 今年招聘计划如何？</p> <p>答：2024 年，公司计划校园招聘 500 人左右，社会招聘 200 人左右。</p> <p>21. 从管理层薪酬来看，董事长薪资为 0，是在公司挂职吗？</p> <p>答：公司董事长孟伟先生为市委管理干部，同时在控股股东大连重工装备集团有限公司(100%国资)任董事长、党委书记，人事关系在重工装备集团。因此，按照国资相关监管和考核要求，其在上市公司兼职不取酬，孟董事长只在重工装备集团领取薪酬。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 5 月 11 日