

证券代码： 301163

证券简称： 宏德股份

江苏宏德特种部件股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号： 2025-003

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
参与单位名称及人员姓名	长城证券 王泽雷 长城证券 谢斯尘 东亚前海证券 胡智元
时间	2025 年 6 月 10 日
地点	现场调研
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 李林立
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司自我行业定位如何？ 答：公司专业从事高端装备关键铸件的研发、生产及销售，是一家具有自主研发和创新能力的高新技术企业。公司深耕铸造行业三十余年，始终坚持“弘扬工匠精神，引领绿色智造”的公司使命，努力打造全球高端装备领域的一流企业。公司是目前国内为数不多的同时掌握高性能球墨铸铁和铸铝核心技术的铸件生产企业，公司坚持“铸铁+铸铝”的多元化发展模式，涉及风电设备、电力设备、医疗器械等多个领域。 2、公司对后续产能的规划如何？ 答：公司目前正在建设“年产 3 万吨高端装备关键件精密加工

	制造项目”，预计今年三季度会有部分设备安装到位，陆续会投入生产。但产能问题也会根据行业变化、市场发展及客户订单情况进行适当调整和优化。公司会加大国内外增量客户的开发力度，努力提升公司的产销水平。 公司将持续聚焦主业，以客户需求为导向，密切跟进行业发展方向，灵活调整策略，适时扩大公司产品辐射范围，在夯实主营业务的基础上，持续整合客户资源、供应链优势，为客户、股东和社会持续创造价值，实现共创共赢。 3、公司风电领域国内主要客户较为集中，国内客户今年的出货节奏如何？ 答：由于近几年风电行业竞争激烈，公司一直在不断优化订单和客户，风电部件领域公司在国内的主要客户是金风科技和东方电气等。上半年风电行业受政策的有利影响，公司一季度的销售收入同比有较大增长。公司看好今年风电行业的发展机遇期，积极努力地把握有利的市场环境！ 4、公司风电领域海外销售的出货节奏如何？ 答：海外客户主要是多年合作的长期合作伙伴，订单稳定性较高，海外客户的订单计划性较强，订单量历年来保持较为平稳发展。海外风电市场的发展趋势较好，公司高度重视海外客户的业务合作，积极把握海外客户和海外市场的业务机会。 5、公司泵阀和医疗器械领域客户主要有哪些？后续规划是维持现有客户，还是拓展新客户？ 答：公司泵阀领域的主要客户为格兰富等；医疗器械领域的主要客户为西门子医疗、东软医疗等。公司既要重点维护存量客户的合作关系，同时也会加大增量新客户的开发力度，努力提升公司的经营业绩，以回馈广大股东和投资者。
--	---

附件清单(如有)	无
日期	2025 年 6 月 10 日