

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：2025-007

投资者关系活动类别	<div><div><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研</div><div><input type="checkbox"/>分析师会议</div><div><input type="checkbox"/>媒体采访</div><div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div><div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div><div><input type="checkbox"/>路演活动</div><div><input type="checkbox"/>现场参观</div><div><input type="checkbox"/>其他（请文字说明其他活动内容）</div></div>
参与单位名称及人员姓名	兴业证券股份有限公司：郭亚男、王萍 富国基金管理有限公司：董治国、于鹏、顾飞飞、罗松
时间	2025 年 12 月 04 日（星期四）9:30
地点	泉水基地综合楼 108 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 战略发展本部副总经理李楠 大连华锐国际工程有限公司副总经理王麟 营销管理本部客户服务中心主任李野 财务管理本部总账会计郑芷辛 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	<div><div>一、签署《调研承诺书》；</div><div>二、投资者问答：<div><div>1. 请问在 2022 年重工装备集团重组之后，公司主要有哪些方面的变化？这两年净利率持续提升，主要是哪些方面带来的？后续公司净利率提升的目标是什么？在哪些方面还有优化的空间？</div><div>回答：自公司控股股东大连重工装备集团有限公司（以下简称“重工装备集团”）重组以来，大连重工紧跟集团战略脚步，坚持强基固本，借鉴一流企业管理改革成功经验，系统实施“六大”管理变革。一是实施“质量上上”专项行动，着力构建新型质量管理体系，打造“差异化”品牌竞争优势，公司蝉联辽宁省机械行业品牌价值第一。二是实施精益管理专项行动，运用精益理念与方法推动全流程价值创造能力和运行效率提升，为客户提供“及时、准确、优质、低成本”的产品与服务的能</div></div></div></div>

力持续增强。三是实施集成供应链管理变革，打造具有一流竞争力的供应链生态。四是实施 IPD 集成产品研发变革，通过集成管理、协同管理、数字化手段优化研发活动、增强客户体验、提高研发效率、改善产品成本和质量。五是实施组织变革，实施全流程数智化转型变革，围绕价值创造推动组织、业务流程再造，打造端到端全流程化管理组织体系。六是实施数智化转型变革，完成数智化转型变革五年规划，围绕业务管理、产品与服务、生产制造实施数智化转型升级改造，打造行业数智化转型标杆企业。

公司净利率持续提升的主要原因为公司扎实推进各项变革项目，夯实发展基础，促进公司稳定增长。一是规模效应作用。近年来公司收入呈增长趋势，源自公司持续通过抓市场、保履约工作措施，不断放大产销组织效能，带动公司整体毛利上升。二是降本控费取得一定效果。公司通过采购与外协管理优化、生产与工艺改进、设计与营销协同降本等措施推进降本增效，提升焊接、机加工等相关工序产能，同时，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。

公司后续净利率提升的核心目标是实现稳步增长，一是通过各项管理变革项目，提升公司内生发展能力。扎实推进质量上上三年行动方案，持续提升主导产品竞争力；持续推进精益管理专项行动，压缩生产制造周期，持续提高产能；坚持“集采、直供、共赢”原则，通过集采指标管理体系持续推进供应端综合降本；扎实推进集成产品研发管理变革，推动产品研发向市场需求与技术创新“双轮驱动”、异步开发和跨部门高效协同，缩短产品设计周期；聚力攻坚数智化转型变革，加速信息化系统升级及智能制造工厂的建设，提升制造效率；遵循市场化改革方向，进行组织变革，优化公司治理结构。二是在支持重型装备发展的国家政策陆续出台背景下，公司将通过技术规划和市场洞察“上下结合”、不断健全产品结构化开发流程及运作机制、强化大客户统筹管理和资源保障投入、统筹推进生产组织等措施，锚定市场拓展，推进设备交付，重点将在出口、智能化、服务化方面发力，努力实现规模稳步增长、经营业绩不断向好的目标。

2. 公司降本工作成效显著，请问十几亿的降本指标具体是什么口径的数据？后续降本增效的空间有多大

回答：公司降费增效指标并非单一维度的成本削减，而是涵盖采购外协、生产工艺、设计优化、营销创效、费用控制、资金运作、政策争取等多领域的综合创效与成本节约口径，具体构成如下：（1）采购外协及物流降本：主要逻辑为营销部门提供的项目复审成本与该合同下采购合同的差额和通过协议采购的物资较历史价格的降幅，并配合集采率、直采率等指标作为配套统计依据；（2）生产与设计降本：包括工艺革新及生产降本、设计环节降本；（3）费用控制与税收节约：控制固定费用，同时通过享受税收优惠实现节税；（4）资金与政策创效：通过利息收入、降低融资成本等手段实现资金创效，并争取各类政策资金支持。

公司以年度预算为降本指标基准，持续加强降本工作，提升运营质量及效率，预计后续降本增效力度逐年加大，降本增效空间有望进一步提升。

3. 这两年公司的费用整体呈现增长趋势，后续降费空间怎么看？

回答：公司费用呈增长趋势是受公司规模效应带动影响。近年来公司业绩持续向好，经营规模持续壮大的同时，公司更加重视费用管理，持续加强费用管控，使得费用增幅小于收入增幅。公司已通过精细化、数智化、机制化手段明确后续降费方向。

（1）固定费用的刚性管控：将固定费用按各单位收入、利润奋斗目标核定额度，通过动态预警机制（按月通报费用差异率）严控超支，同时对机物料消耗、低值易耗品等重点费用实施专项分析，确保三项分管费用增幅低于营收增幅。

（2）隐性费用的精益削减：通过推进 6S 管理、场地资源整合释放作业面积，降低场地运维成本；推行车间无纸化办公、智慧厂区建设，减少纸张、人工等运营费用；优化业务招待费、差旅费管理，实现非生产性费用的持续优化。

（3）数智化降费的长期赋能：通过云资源共享减少服务器采购、自主开发信息系统，降低信息化建设成本；依托司库系统、全面预算系统实现费用管控数字化，减少人工操作成本，推动费用管理从“事后核算”向“事前预判”转型。

（4）组织与人员优化的降费潜力：通过管理辅助人员优化、残疾人就业税收优惠等，降低人工成本；同时通过内部资源协同，减少闲置资源的费用占用。

综上，公司费用管控并非简单“压缩”，而是通过结构优化、效率提升、技术赋能实现“有质量的降费”，结合全链条的机制化管控，后

续仍有持续优化的空间与潜力。

4. 公司披露，截止 8 月底在手订单 345 亿，请问目前的在手订单多少亿？其中物料搬运设备的占比多少？

回答：截至 2025 年 11 月底，公司在手订单 379 亿元，其中物料搬运设备 140 亿元，占比 36.9%。当前在手订单包含需要在未来交付的订单，不与当年收入直接挂钩。

5. 公司下游按照矿山、冶金、能源、港口、船舶等划分分别占比多少？

回答：根据当前在手订单情况以订单总金额划分，矿山占比约 9%、冶金约 23%、能源约 24%、港口约 17%、造船约 4%。

6. 公司几个主要产品的订单-交付确收周期大概多久，公司在手订单主要对应接下来几年的收入？

回答：公司主要产品的订单交付周期在 6-18 个月不等（包括安装、验收等），目前在手订单销售期主要在 2026 年，同时 2027 年、2028 年也有部分分布，因此公司在手订单的收入确认期与订单销售期可能不同，且未来会根据市场需求动态增加新订单。

7. 公司近两年物料搬运设备的增长较快，主要原因是什么？

回答：一是港口、造船和矿山行业发展增速较快，大型化、智能化、绿色化新建项目增多，带动订货增长；二是海外（主要是矿山行业相关）项目增多，支撑订货增长；三是存量市场替换或升级改造需求增多，推动订货增长。

8. 公司物料搬运机械下游与矿石的搬运装卸等相关的占比多少？

回答：物料搬运机械下游包括矿石搬运，矿石搬运占比在 40%以上。

9. 公司物料搬运机械前几大客户主要是什么？如何看后续在全球化拓展的空间？

回答：物料搬运机械的主要大客户包括：钢铁（宝武、鞍钢等）、港口（中交、国能、河北港口、辽港等）、矿山（力拓、罗伊山等）行业企业。目前公司散料机械（尤其是中大型智能化设备）在全球处于领先地位，2025 年已与全球知名企业力拓签订战略合作协议，后续将持续扩大海外市场份额。

10. 历史上，公司毛利率波动较大，以物料搬运设备为例，2021-2022 年毛利率 15%-16%，现在回升到 24-25%，背后的主要原因是什么，后续持续性怎么看？

回答：毛利率增长的主要原因为公司在物料搬运设备产品上竞争力较强，技术和品牌优势稳固，公司深耕海外市场多年，抓住抢占海外市

场窗口期，积极推动全生命周期服务促进客户合作，国际市场的开发与服务竞争力持续提高。

持续性展望：物料搬运设备作为公司主力产品之一，预计后续盈利能力将保持持续稳定。一是“一带一路”政策支持国内矿业出海，将间接带动公司物料搬运设备出口业务；二是公司国际化经营布局有序推进，坚持注重市场国际化、标准国际化、网络国际化，多层次、多渠道提升国际化经营能力，海外布局成果显现；三是公司坚持从单一设备供应商向综合解决方案总包商转变，通过产品智能化等高附加值技术的应用提升相关产品的毛利率，提高产品竞争力。目前，公司已与全球四大铁矿石巨头力拓达成战略协议，在手订单充足，且公司下游铁矿石价格稳步提升，预计将带动公司海外物料搬运设备盈利能力提升。

11. 公司物料搬运设备的起重、港机和装卸机械的毛利率分别为多少？

回答：目前公司物料搬运设备中起重机械毛利率 19%左右，港口机械毛利率 26%左右，装卸机械毛利率 25%左右，后续公司将通过加大设备出口、应用产品智能化等高附加值技术、持续推进全生命周期服务等措施，不断提升产品的毛利率和公司盈利能力。

12. 公司风电毛利率明显低于同行，主要的原因及后续趋势如何判断？

回答：新能源设备板块毛利率较低的主要原因为市场竞争激烈，产品价格下降，导致公司利润空间受到挤压。后续公司将以“集成供应链变革”“集成产品研发”“精益管理”“数智化转型”为重要抓手，持续完善成本管控长效机制，同时通过提升产品自制能力、减少外协加工、国产化替代等方式，进一步推动产品综合成本下降，提高产品盈利能力。

13. 公司风电前五大客户是谁，集中度如何？

回答：风电前五大客户分别是：金风科技、中国中车、浙江运达、广东明阳、上海电气等，最近三年平均占公司整体订货 16%左右。

14. 公司的增速机产品发展历程？2024-2025 年的产销量大概是多少？1500 台产能预计什么时间打满？在市场的竞争力如何，今年单价多少？

回答：公司 2005 年进军风电齿轮箱制造领域，是国内最早批量化生产兆瓦级风电齿轮箱企业，风电齿轮箱产品功率覆盖 1.5MW-10MW。2011 年，由中国科技部批准公司组建国家风电传动及控制工程技术研究中心，2016 年通过验收并正式挂牌成立，是国家风电传动与控制工程技术唯一国家级研究机构。

2024-2025 年，公司风电齿轮箱年销量约 1500 台，设计产能已达产。公司风电齿轮箱竞争力处于中上游水平，价格基本与市场价格持平。

15. 公司风电的出口比例大概多少，海风业务比例大概多少？

回答：公司风电产品出口以增速机及风电铸件为主，依托印度子公司深耕印度市场，印度风电市场需求逐年增长，其主要风电主机制造用户需求相应增加，带动公司相关配套产品订单。近几年公司风电产品出口比例约占 20%左右；海风业务主要集中在风电铸件产品，占比约 55%。

16. 公司冶金设备的增长受益于前几年的环保政策，后续几年是否有下降风险？

回答：传统的高能耗、高污染行业新批建设需求量受到“环保、碳中和、产能”等政策限制，国内当前新建冶金设备需求不高。冶金板块目前处于结构调整期，政策导向集中于产能布局优化与集约化发展、绿色低碳转型加速、智能化与数字化深度融合、高端化与差异化产品战略落地以及海外一带一路市场拓展，预计后续平稳发展。

17. 从后续公司收入和业绩增长角度，主要的驱动力和增长点在哪哪些方面，未来 2-3 年的目标和规划是什么？

回答：根据国家政策导向和行业发展形势来看，后续订货增长点主要集中在散料机械和风电产品。未来 2-3 年公司将稳住冶金行业基本盘，打造散料、风电产品增长点，进一步加强海外矿山市场拓展力度，提升市占率，实现订货增长。

18. 公司近几年业绩持续增长，背后的变化主要在哪里，后续业绩改善的持续性如何？

回答：公司业绩持续提升的主要原因为公司扎实推进如上介绍的各项变革，夯实发展基础，促进公司高质量可持续发展。在支持重型装备发展的国家政策陆续出台背景下，公司将通过技术规划和市场洞察“上下结合”、不断健全产品结构化开发流程及运作机制、强化大客户统筹管理和资源保障投入、统筹推进生产组织等措施，锚定市场拓展，推进设备交付，重点将在出口、智能化、服务化方面发力，努力实现规模稳步增长、经营业绩不断向好的目标。

19. 公司股权激励的背景是什么？目前国资委对市值管理是否有一些要求？

回答：当前大连市国资委并未对公司的市值管理做出明确要求。公司实施股权激励，主要是为了进一步完善法人治理结构，建立、健全公司长效激励与约束机制，吸引和留住优秀人才，充分调动公司核心团队的积极性、责任感和创造力，有效地将股东利益、公司利益和核心团队

	<p>个人利益结合在一起，共同关注公司的长远可持续发展，为股东创造更大的价值。</p> <p>选择当前时点推出股权激励计划，是基于对公司未来发展前景的信心和内在价值的认可，同时也考虑了行业发展趋势和市场竞争环境。公司目前战略清晰、业务稳健，处于转型升级和高质量发展的关键阶段，此时实施股权激励有助于统一核心团队思想，凝聚战略共识，为公司新一轮发展注入持续动力，确保长期战略目标的实现。</p> <p>公司相信，通过股权激励计划的实施，能够进一步激发团队活力，提升经营效率，对公司价值长期稳健增长起到更加积极的促进作用，也将能够更好更切实的回报广大投资者的信任与支持。</p> <p>20. 新的股权激励方案，在考核目标上，与之前的草案项目，会有哪些变化？</p> <p>回答：我们将基于股东的合理意见，并结合公司目前的发展阶段、战略规划及行业实践，审慎评估下一步的工作举措，后续进展存在不确定性。公司将严格按照《深圳证券交易所股票上市规则》及《公司章程》等相关规定，及时履行信息披露义务。敬请关注公司后续的正式公告。</p> <p>21. 后续资本开支的规划？</p> <p>回答：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，资本开支聚焦核心战略、精准发力，适时进行固定资产投资，以满足未来发展需要。如未来的资本开支计划达到信披标准，公司将及时对相关事宜进行公告。</p> <p>22. 公司账上现金较多，是否有提高分红的计划？</p> <p>回答：公司将持续平衡“发展投入”与“股东回报”，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。</p>
附件清单	无
日期	2025 年 12 月 04 日