

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：2025-004

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	招商证券股份有限公司：郭倩倩、高杨洋 大家资产管理有限责任公司：周斌
时间	2025年9月4日（星期四）15:30
地点	大连华锐大厦 1002 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 技术研发管理本部党总支书记韩进城 财务管理本部总经理牛经纬、总账会计郑芷辛 战略规划本部副总经理李楠 华锐国际副总经理柳劲松 营销管理本部客户服务中心主任李野 董事会办公室副主任于立雨、证券事务代表李慧
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、签署《调研承诺书》；</p> <p>二、投资者问答：</p> <p>1. 从业务布局的角度，复盘介绍一下公司的发展历程。</p> <p>答：大连华锐重工集团股份有限公司（简称“大连重工”或“公司”）的前身系成立于1993年2月18日的大连重工集团重型铸钢厂，2007年3月整体变更为股份有限公司，更名为大连华锐重工铸钢股份有限公司（简称“铸钢公司”），2008年1月在深交所上市。2011年12月，铸钢公司向控股股东发行股份收购其拥有的除华锐风电和大重公司股权之外的装备制造业经营性资产和负债后，更名为大连重工。</p> <p>上述重大资产重组完成后，大连重工主营业务范围在原有大型高端铸锻件产品的基础上，增加散料装卸机械、冶金机械、起重机械、港口机械和兆瓦级风力发电设备核心部件、大型船用曲轴、隧道掘进机、核</p>

电站用起重设备等产品，从而由单一铸锻件制造业公司变更为综合性装备制造制造业公司。经过多年的发展培育，通过持续的产品结构调整、整合升级、业务拓展等，公司现已成为“物料搬运板块”、“冶金机械板块”、“核心部件板块”、“大型铸造板块”、“综合服务板块”、“新兴业务板块”六大板块协同发展，多品牌、产业相关多元化的产业集团，主要为冶金、港口、能源、化工等国民经济领域提供大型高端装备和全生命周期智能服务解决方案。截至目前，公司构建了国内规模最大、最具市场竞争能力的风电核心零部件、核电起重设备和大型船用曲轴专业化研制基地，散料装卸机械、冶金机械、起重机械、港口机械、传动与控制系统等优势产品具备较强的市场竞争力。

**2. 公司业务涵盖物料搬运、冶金装备、新能源、零部件、工程总包，类型比较多，希望公司能围绕以下几点详细展开介绍各个业务板块。**

**(1) 更细致的产品拆分？**

**答：**2024年，公司销售收入中各板块产品拆分占比如下：

物料搬运设备板块，装卸机械、起重、港机设备占比分别为14.46%、7.22%、6.43%；工程总包项目板块，冶金工程、环保工程、其他总包占比分别为7.35%、1.07%、0.23%；新能源设备板块，风电零部件、核电站专用起重设备占比分别为25.78%、1.97%；核心零部件板块，传动与控制系统、船用设备占比分别为8.79%、3.86%；冶金设备板块占比18.96%；其他板块占比3.88%。

**(2) 每个业务板块的拳头产品是？**

**物料搬运设备方面**，公司翻车机、卸船机、岸桥、核电站专用起重机、堆取料机及各类起重机在相关细分市场具备较强的竞争优势。

**冶金设备方面**，公司连铸设备、轧钢设备在市场中占据一定份额，在大型焦炉及混铁水车等设备领域具备显著市场优势。

**新能源设备方面**，公司在风电主机铸件及特定功率风电齿轮箱产品上拥有较强的市场份额。

**核心零部件方面**，船用曲轴在对应市场中占据重要地位。

**工程总承包方面**，公司在电石炉成套设备、铁合金炉成套设备领域具有良好的市场表现。

**(3) 2024年收入增长驱动力？**

**答：**2024年公司收入增长驱动力主要体现在物料搬运设备板块和新能源设备板块。

**物料搬运设备板块，一是整体行业形势发展向好。**2024 年国家级港口规划与多式联运目标引领基建扩容，自动化码头降本提效需求增大，港口基建设备升级改造需求较大，投资持续加码。**二是公司产品具有较强的市场竞争力。**公司大型堆取料机 2024 年销售台数增长 80%，翻车机销售额增长 102.76%，近 3 年三车翻车机国内市场占有率 90%以上，且公司翻车机产品分别于 2022 年和 2024 年获辽宁省及国家制造业单项冠军称号；大型港口机械 2024 年产成台数增长 18%，重点研发大型智能化抓斗卸船机为传统业务赋能，提升产品附加值，相关产品被认定为辽宁省首台（套）重大技术装备，提升了 2500t/h 以上卸船机竞争力，实现大型卸船机国内市场占有率 60%以上。

**新能源设备板块，一是整体行业形势发展向好。**2024 年新增装机规模和招标量同比增长较快，推动整体市场需求增长，订货处于高位；**二是自身产能增长。**公司快速实施投资总金额约 35 亿元的新能源项目建设，相关产能在 2024 年陆续释放，有力地支撑了公司经营业绩增长，其中在风电铸件产品领域成功研制出多款全球首套 14-26 兆瓦超大型海上风机铸件系列产品，填补了行业空白。

#### **（4）2025 年收入增长预期如何、驱动力是？**

**答：**公司始终坚持市场导向的发展策略，通过持续开展市场洞察与细分市场管理，深入分析政策导向与行业发展趋势，并动态调整营销策略，确保业绩保持稳健增长态势。按照年初董事会制定的经营目标，预计 2025 年全年营收将按计划实现，主要驱动力为港口和散料机械行业、风电行业受政策影响，市场形势向好。公司将按照相关监管规定，及时通过年度业绩预告等形式与投资者共同分享企业经营成果。

#### **（5）3 年维度/2027 年收入增长预期如何、驱动力是？**

**答：**今年以来，公司谋划实施的系列战略顶层规划和变革项目稳步有序实施，为公司五年战略目标实现打下坚实基础。在《中国制造 2025》《制造业绿色低碳发展行动方案（2025—2027 年）》等相关国家政策的影响下，公司将抓住市场机遇，持续提高竞争力，通过提升发展能级、加强价值创造能力、培育发展动能、推进数智化转型变革、提升运行质量等措施努力实现收入稳定增长，将着重在出口业务、智能化、服务化上下功夫。

#### **3. 截至目前，公司订单水平？下游景气度判断？**

**答：**截至 2025 年 8 月末，公司目前累计在手合同为 345.3 亿元，交货期主要分布于 2025 年-2027 年，累计新增订货同比增长 1.3%。下

半年，公司将进一步加大市场开拓力度，按照全年工作计划，全力争取在不确定性加大的市场环境下实现逆势增长。

下游行业景气度方面，基于公开数据并结合企业目前实际及掌握的相关信息等综合判断，大连重工主要相关钢铁、焦化、风电、煤电、核电、港口、造船及矿热炉行业，多数处于平稳增长期，冶金等相关行业处于结构调整期。

#### **4. 对 2025 年短期、2027 年中期收入的展望？**

**答：**公司上半年实现营业收入 74.53 亿元，同比增长 6.38%，预计 2025 年全年营收将按董事会年初制定的计划实现。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，铆定市场拓展，推进设备交付，实现收入增长，重点将在出口、智能化、服务化方面发力，努力实现营收规模稳步增长、经营业绩不断向好的目标。

#### **5. 公司海外业务分区域的拆分，收入来自哪些地区，什么产品？**

**答：**公司在澳大利亚、越南、中国香港、印度设有子公司，在巴西、中东等地设有办事处，打造了技术创新、金融、投资、制造服务、贸易等多维度平台。公司不断创新出口模式，拓展总承包、后服务业务国际市场，截至 2024 年末，公司产品和服务累计远销 96 个国家和地区，境外收入覆盖公司各个业务板块，逐步实现了从零部件出口到单机出口、成套设备出口，再到工程总承包出口和产品全生命周期服务管理转变。

公司海外收入主要来自澳洲、非洲、东南亚、印度、拉美，主要产品为物料搬运板块的堆取料机、翻车机、装卸船机和起重机等。

#### **6. 公司 2024 年海外业务翻倍增长的原因？**

**答：**海外业务快速增长的最主要原因为，公司始终将国际化经营作为长远发展的核心战略，注重市场国际化、标准国际化、网络国际化，多层次、多渠道提升公司国际化经营能力。公司积极践行“一带一路”倡议，2024 年出口订货 67,672 万美元，同比增长 35%，实现海外市场逆势增长。

境外收入增长主要体现在物料搬运设备板块、工程总包项目板块、新能源设备板块和其他板块。其中**物料搬运设备板块**在澳大利亚的收入增长较为突出，一方面由于部分国际竞争对手陆续退出散料市场，海外高端市场暂时性的供给紧张为公司抢占海外市场形成战略窗口期；另一方面，公司深耕澳大利亚市场近十年，海外深入的本地化布局初见成效，建立起较为稳定的终端客户资源及运输、现场安装调试和土建施工等二

级分包商资源，在澳品牌影响力逐步提高。**工程总包项目板块**收入增长，主要得益于公司加强海外营销管理，成立海外市场拓展小组积极“走出去”，利用国际电子商务平台、出国参展等方式加大产品宣传推广，成功实现海外新市场的新突破。**新能源设备板块**收入增长，主要原因为公司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增长。**其他板块**也通过持续推进国际化合作，成功实现了大型项目的落地。

#### 7. 公司近年海外大客户进展？和力拓的合作主要围绕哪些业务？

**答：**近几年，大连重工积极实施大客户战略，重视大客户带来的拉动作用以及为公司总体订货带来的结构性变化。一是在**总承包业务板块持续发力**，先后签订澳大利亚 MRL 公司码头设备总包、矿山设备总包、Atlas 料场改造 EPC 总承包、力拓 PPT 取料机设备总包、哈萨克斯坦硅铁炉项目、其他露天矿排土、输煤系统总包项目等。二是**拓展战略级市场成效显著**。积极推动全生命周期服务引领客户合作，2021-2024 年间对澳大利亚大客户实现出口订货 2.7 亿美元，对出口订货总额形成强有力的支撑。三是**做专主导产品板块**。连续签订印度、印尼、越南等大客户卸船机、岸桥等超过 30 台，呈现批量叠加态势。四是全生命周期服务能力持续提升。2021-2024 年间实现大客户后服务备件备品订货（含风电、曲轴）4.66 亿美元，占比 24%。

公司与 Rio Tinto Services Limited（力拓集团）签署了为期 10 年的《全球框架合作伙伴协议》。根据协议，力拓集团将在未来十年给予公司“优选供应商”地位；公司将集中优势资源满足力拓全球项目的高标准要求，为客户创造更大价值。双方合作将超越单一设备买卖，基本覆盖公司所有产品线，并持续深化在全球项目及设备全生命周期服务（涵盖运营、维护等）领域的合作，旨在打造资源共享、优势互补、互利共赢的全球战略合作伙伴关系。本次框架协议的签署，标志着公司正式跻身国际高端矿业装备供应体系，将为公司带来更多的市场机遇和长期稳定的商业收益，进一步推动公司高端化、智能化、绿色化产品在世界舞台上的创新引领地位。

#### 8. 公司历史上海外收入波动较大的原因？

**答：**一方面受海外经济周期影响。主要是 2009 年经济危机逐渐缓解后订货逐渐增多，公司合同执行周期一般为 1-3 年，2012-2013 年订货逐渐为 2015 年收入奠定基础，且大额合同集中交付，导致 2015 年收入达到高点；2015 年起，海外矿业等市场投资不旺，导致后续市场需

求等持续低水平徘徊；2024年，因公司始终坚持国际化经营战略，持续加大海外业务拓展力度，利用强项产品的优势快速占据市场份额，实现了海外业务翻倍增长。另一方面受行业特性及客户项目周期影响。公司作为离散型制造企业，业务模式具有“用户需求驱动”特征，生产交付严格以订单为导向，根据客户需求组织排产，大型项目有时需匹配客户投资进度要求，验收节点多集中设置，形成阶段性交付高峰，使年度间海外收入分布不均匀。

**9. 公司海外未来增长的目标？主要动力是？**

**答：**公司海外未来目标为保持海外业务占比在20%以上。

**主要动力：**一是**统筹布局8个区域板块市场**。通过对各区域市场进一步的精研分析，将公司营销团队、人员精力系统性布局到八个市场板块，用心经营核心客户和传统市场，大力开拓、渗透潜在目标市场，做到对重点区域“面”的覆盖。二是**集中精力推介、销售重点产品**。在持续努力经营好传统主导产品出口业务的基础上，集中精力拓展矿山、冶金、港口等相关行业设备智能化升级市场，尤其是对关键客户原有项目作升级产品推介，做到对重点客户“点”的集中。三是**围绕潜力区域、重点客户推进属地化服务转型**。按照国际化经营网络布局实施筑基、深耕、效能工程，重点顺应各国家本土化制造政策，依托公司品牌与技术优势，在海外市场探索并购或合资模式经营，推进属地化制造或OEM代工模式，适应属地竞争、抢占市场份额、形成区域利润中心。

**10. 公司海外业务毛利率波动较大的主要原因？未来稳态水平是？**

**答：**海外业务毛利率波动一是**受行业特性及客户项目周期影响**，公司产品生产交付以定单为导向，年度间海外收入分布不均匀导致不同毛利率的产品交付期间不一致，引起海外业务毛利率波动；二是**受汇率波动影响**，2016-2018年左右受国际贸易形势变化影响，美元对人民币价格升值，公司主要出口产品均是以美元进行结算，汇率的升值对部分出口产品毛利率产生了积极影响；三是**公司国际化经营布局有序推进**，产品得到客户认可，公司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，产品价格具有竞争力。未来公司将坚持国际化经营，坚持开展降费增效工作，使未来海外业务毛利率稳步提升。

**11. 公司2011年合并之初9亿净利润，为何14-18年净利率下滑至接近0%？**

**答：**2011年，公司通过向控股股东发行股份购买其拥有的装备制

制造业经营性资产和负债（下称“目标资产”），因该资产重组事项为同一控制下企业合并，需将目标资产 2011 年业绩纳入公司合并报表，增加当年利润 6.55 亿元，导致公司业绩大幅增长，当年净利润体现为 9.11 亿元，扣除非经常性损益净利润为 2.46 亿元。

2014-2018 年净利率下滑主要原因是公司产品销售收入及合同价格下降。一是**宏观经济形势影响**。当时，全球经济增长放缓，市场需求整体偏弱；国内经济处于结构调整阶段，部分行业面临产能优化与需求升级的双重挑战；随着国家“三去一降一补”政策深入实施，基础工业压缩产能、降低库存，对装备制造业冲击较大，传统市场需求下降，价格下滑严重。公司一些在执行过程中的合同受用户各方面原因影响拖期、暂停或撤销，对公司营业收入造成较大影响。二是**市场竞争加剧**。期间，国内重机行业的企业规模不断扩大、服务领域不断扩展，相互之间直接竞争的产品领域呈增加趋势。市场需求不足、竞争加剧等是同行业企业共同面临的困境。对比大连重工、太原重工、中国一重、中信重工四家同行业上市公司 2016 年年度报告，四家企业的销售收入同比平均降低 23.24%。其中，太原重工下降 37.66%，中国一重下降 36.07%，大连重工下降 10.00%，中信重工下降 6.21%。三是**产品利润压缩**。期间，公司面临钢铁、煤炭行业等领域产能结构优化调整，有效需求不足，市场竞争加剧，融资成本加大的严峻市场环境，产品利润空间大幅压缩。

在上述诸多不利的形势下，公司通过采取一系列积极措施，努力保持经营运行平稳，基本保持了一定的盈利空间，但净利润水平较低。

## 12. 公司能否展开介绍降本控费、制度改革的有关举措和未来规划？

**答：• 降本控费的有关举措和未来规划**

### （1）当前主要举措

#### ①采购与外协管理优化

拓展集采品类和品牌，对现有集采品类分类施策，提升低集采率品类的集采率；联合相关部门开展集采降本，规范集采合同管理和付款机制。

推进外协物资集采，按品类分类研究集采思路，分解外协降成本指标，定期对实施过程及结果进行点检；开展“单一来源”采购专项整治，控制其采购金额占比。

#### ②生产与工艺改进

推行精益提效，实施瓶颈工序治理，推进作业标准化，开展现场“三定”目视化管理整顿，引进先进设备提高生产效率。

优化产品工艺设计，通过改进套料工艺、材料代用等措施降低材料消耗；统筹内外部资源，调剂产能平衡，释放作业面积，提高场地利用率；推进节能降耗，降低能耗成本。

推进数智化应用，推广 WMS 系统，提高库房物资账实准确性；加强设备管理，提升设备稼动率，深化备件协同共享机制，降低备件储备和相关消耗。

### ③设计与营销协同降本

确定重点产品设计成本优化目标，开发通用技术模块，建立优选配套件品类库，减少设计种类和规格，提高设计效率和采购规模效益。

开展营销调价创效工作，制定保本边贡率指导营销报价，推进国产品牌替代，加强落标分析和产销协同，提升营销环节效益；加强回款和三包服务费管理。

### ④费用与资金管控

控制固定费用，按相关指标核定各单位费用，实施动态管控，对超支项目及时处理；加强业务招待费、差旅费等重点费用的分析与优化。

做好资金统筹，通过多种方式实现资金创效；推进专项清理工作，包括异常存货、存量减值计提、预付账款等，提升资金使用效率。

### ⑤其他方面

各职能部门协同发力，积极推动降本控费工作，具体举措包括推进资产盘活、加强应收账款和风险项目清理、通过内部开发和系统优化降低成本、优化人员结构等，全面助力降本控费成效逐步显现。

## (2) 未来规划

### ①持续深化现有举措

进一步扩大集采范围和规模，巩固外协集采成果，提升采购与外协管理水平；持续推进精益管理和工艺革新，深化现场管理和节能降耗工作。

加强设计降本力度，完善技术评审机制，减少设计变更，开展产品技术竞争力分析，提升产品设计质量和成本竞争力；深化营销协同，扩大调价创效和品牌替代成果。

### ②数智化转型推进

推进相关系统的自主实施和推广应用，如 MOM 系统、智慧厂区建设等，通过云资源共享减少硬件采购，提升管理效率和数字化水平。

上线全面预算系统，嵌入成本全生命周期管理，实现预算、管控、分析全流程数字化，为降本审核提供数据支撑。

开展数据治理工作，从数据存储优化、质量提升、流通共享以及智



能化应用等多个维度，全面助力企业实现降本增效，在数字化时代为企业可持续发展奠定坚实基础。

### ③长效机制建设

完善成本管控相关制度和流程，建立多层级审检机制，确保降成本数据真实有效；将降本指标与绩效考核挂钩，强化激励约束。

加强部门联动和资源协同，持续总结推广降本增效经验，营造全员参与的良好氛围，推动降本控费工作向纵深发展。

#### • 制度改革的有关举措和未来规划

公司高度重视制度建设和治理优化，持续完善与现代企业制度相适应的决策、执行与监督体系。近年来，公司围绕提升治理效能、强化风险管控、激发组织活力等关键方向，推出了一系列改革举措，包括优化内部控制流程、健全激励约束机制、加强人才队伍建设等，旨在夯实管理基础，提升运营效率。

面向未来，公司将继续秉持市场化、法治化、专业化的原则，结合战略发展需要和行业最佳实践，稳步推进制度创新与管理提升，进一步增强企业的核心竞争力与可持续发展能力，为投资者创造稳定回报。具体规划与进展敬请关注公司公开披露信息。

### 13. 关于股权激励，为什么做？为什么选现在做？

答：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。

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。

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。

### 14. 2027年是否会有领导班子换届？核心高管是否会发生较多变动？

答：公司高度重视管理团队的稳定性和战略执行的连续性。目前，公司领导班子及核心高管团队团结稳定、履职尽责，全力推动公司战略

	落地和业务发展。未来，如有任何关于公司治理结构或高管团队的重要变动，公司将严格按照相关法律法规及《公司章程》的要求，及时履行信息披露义务，保证公司治理的透明度和规范性。
附件清单	无
日期	2025 年 9 月 4 日