

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：2024-004

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	中信证券股份有限公司：赵宇航 鹏华基金管理有限公司：张卓然 工银瑞鑫基金管理有限公司：谢怡婷
时间	2024年5月11日（星期六）13:00
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2023年整体业务情况和经营管理情况 答：2023年，公司针对激烈的市场竞争形势，积极顺应行业市场的变革与产业政策的改革，全面贯彻新发展理念，牢牢把握高质量发展首要任务，经营发展成效超出预期。实现营业收入120.03亿元，同比增长15.89%；实现利润总额4.05亿元，同比增长32.62%；实现归属于上市公司股东的净利润3.63亿元，同比增长26.00%；新增订货170.11亿元，同比增长12.3%。公司经营规模实现新跨越、运行质量实现新突破、

发展动能实现新增强，整体呈现出质效好、增速快、后劲足的良好态势，公司品牌知名度、社会影响力明显增强。

市场、产能拓展方面，公司精准施策推进大型智慧焦炉、两用双车翻车机等主导产品市场拓展；大力开拓国际市场，试点实施澳大利亚属地全生命周期服务变革；大改造图发展，三大技术升级改造项目建设创重工行业新速度，当年新建项目已部分投产并实现收入。成本、现金流管控方面，公司持续深抓现金流改善工作，严控“两金”占用；精细成本管控，启动实施集成供应链管理变革和设计成本专项优化行动。创新改革方面，进一步加强研发投入，搭建新型研发体系，完成多输送系统螺旋卸船机等重大新产品研发；推进薪酬激励体系改革，建立管理序列“职级+职务”双通道晋升体系，完成工艺、质量等序列专家评聘与薪酬激励体系优化，实施一线人员薪酬分配改革，并启动实施新一轮市场化经营机制改革；“精益管理”两年行动扎实开展，精益理念和方法工具在试点单位广泛应用并取得积极成效；“质量上上”三年行动首年度目标全面完成，初步构建“全数据”新型质量管理体系和质量成本管理机制，企业运行质量、可持续发展能力不断提升。

2. 公司 2023 年海外业务拓展情况及 2024 年展望

答：（1）2023 年海外业务拓展情况

2023 年，外部发展环境及行业环境均充满挑战、变化复杂。受各经济体复苏分化、局部地区冲突和美元政策变化影响，公司海外业务拓展存在一定的不确定性和风险。尽管面临诸多困难，公司仍然保持战略定力，持续实施既定的国际化经营战略，在具体的海外业务拓展工作上，秉持“攻守有道、因利制权”的原则布局关键目标市场，以“开局即决战、起步即冲刺”的态度迅速展开工作，取得了显著成果。全年圆满完成既定出口订货目标 5 亿美元，比 2022 年历史高点 4.25 亿美元增长 18%。同时，公司积极响应国家“一带一路”倡议，依托企业强大的工业基础和技术实力，全力开拓“一带一路”国家市场。2023 年度，实现对 16 个“一带一路”国家订货 2.69 亿美元。当前，企业产品已覆盖全球 95 个国家或地区。

（2）2024 年展望

2024 年，全球经济仍然面临诸多不确定性。大连重工将在继续深化实施国际化经营战略为重要支撑的“五化”战略基础上，积极防范海外经营风险。一是集中“有限资源”向“重点市场、重点顾客、重点项目”精准发力，统筹策划资源配置，推进海外业务持续、高质发展。二是持

续向外经型国际化工程公司迈进。重点以散料输送总包工程领域、矿热炉成套工程领域为主，依托澳大利亚市场力拓、罗伊山矿业客户等重点项目提升资源整合能力，围绕“散料装卸、运输工程”拓展产业链各环节总包项目以拉动出口规模。三是不断优化产品技术能力地区适应性，充分发挥德国等海外子公司优势，实施“本土+海外”技术融合，更好的满足不同国家和地区客户的需求。此外，公司将继续加强与海外合作伙伴的沟通和协作，进一步提升品牌在海外市场的知名度和影响力。

3. 公司降本增效的举措和进展

答：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、重点课题等方式，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。

4. 公司所处风电行业发展趋势与展望

答：中国电力企业联合会发布的《2023-2024 年度全国电力供需形势分析预测报告》预测，2024 年我国风电新增装机预计约 89GW，同比增长 18.66%，整体发展趋势向好，但也面临较大的变化。根据全球风能理事会的估计，2023-2030 年中国新增风电装机量占全球新增风电装机量的比重将始终保持在 40%以上。沿海地区将积极推进海上风电年度装

机目标或具体重点项目落地，重点建设山东半岛、长三角、闽南、粤东、北部湾五大海上风电基地集群。预计到 2025 年，地方补助政策将进一步落地，整体市场发展趋势向好，但实际装机速度不确定性大，风机价格会逐步稳定。年平均装机维持在 45-50GW，随着装机机型大型化，按市场单台平均装机容量 7MW 计算，风电齿轮箱需求数量约 10500 台；预计 2023-2025 年全球风电铸件年需求量将达到 187 万吨（在中国采购约 160 万吨）风电铸件需求总量仍将保持快速增长趋势。

为应对风电行业发展变化，公司积极对标行业先进企业，从技术、成本、质量、服务等方面，推动提升风电相关产品核心竞争力。一是强化科技创新引领作用，发挥海外研发机构及国家风电传动及控制工程技术研究中心优势，加强研发投入，引进高端人才，推行精益设计，完善提升现有设计、研发流程，以顾客需求、产品痛点和降耗降本为核心，推进产品技术升级，推动提升产品技术竞争力。二是推动业财深度融合，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，深化降本增效机制，推动产品提升成本竞争力。三是优化服务平台系统，通过信息化手段提高服务效率，提升履约能力，快速响应用户需求，推动提升产品服务竞争力。四是聚焦质量效益，深化落实“质量上上”专项行动，加强质量保证能力建设，推动提升产品质量竞争力。

5. 公司 2024 年一季度经营情况解读

答：2024 年一季度，公司主要指标均实现同比增长。收入、利润两项主要指标同比实现 20%以上增长，盈利能力得到进一步提升，且利润增速高于营收增速，一定程度体现了企业高质量发展的内涵。企业营运资产、现金流周转顺畅，应收账款、存货周转率均不同程度提高，经营活动现金净流量恢复为正，经营运行质效显著提升。新增订货 46.3 亿元，同比增长 5.1%，其中国际化、高端化订货分别增长 30%和 35.5%，智能化增长 17.4%，为全年订货目标的高质完成打下坚实基础。采购方面，按照“集采、直供、共赢”原则，集采率由 2023 年的 13%提升至 20%，实现集采降成本综合降幅 10%。技术方面，公司加强精益设计、“三化”等技术成果的嫁接应用，实现设计降成本 4,100 余万元。

锚定全年经营目标，公司将持续通过加强科技研发、拓展国内外市场、“数智+精益”赋能、加速服务化转型、提升管理、投资、人才发展能力等举措，并坚持以客户为中心，努力提升收入、利润、产值、工业增加值等主要指标以及营运效率相关指标，确保企业现金流周转顺畅，

力争保持稳健快速发展的势头。

一是科技引领产业升级。强化科技创新引领作用，深化“产学研用”联合创新，形成协同研发合力。深入实施智能化发展战略，切实发挥智能化产业发展牵引作用。全面推动主导产品高端化、智能化、绿色化技术提升，大力提升主导产品“三化”水平，推进产品技术全面升级。

二是市场深耕经营扩面。创新营销模式，推进“营销+技术”深度协同，深化新产品、新技术市场开拓。深耕国内市场，加强央地合作，稳固主导产品市场基本盘。挖潜存量市场空间，加速拓展港口、冶金、风电等领域后服务市场。力拓国际市场，把握矿业、钢铁、港口等领域设备智能化升级机遇，深化实施“驾船出海”“借船出海”并举策略，重点拓展海外工程总承包和后服务业务。

三是“数智+精益”赋能发展。着力建设数字化智能工厂，推进柔性智能生产线建设和先进工装工具应用，加速实现生产经营数据汇聚和共享应用，全面推进精益、精细管理，打造“精益+智能制造”新模式。基于5G、大数据、云平台等技术手段，打通设计、生产、制造、运维等环节数据流，实现远程诊断、在线监测、数字孪生等功能，构建产品全生命周期管控平台，推动产品服务延伸与增值。

四是加速服务型制造转型。创新营销模式，以客户需求为导向，制定个性化服务模式，建立长期合作关系；提升后服务业务层次，打造研发、制造、安装、运维、备品备件一体化的全生命周期服务能力。拓宽业务提升渠道，在自主提升的同时利用合资合作、并购等方式获取核心技术、工程资质和市场份额，快速提升业务规模。

6. 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？

答：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。

7. 公司 2023 年按板块拆分的收入情况

答：公司 2023 年实现营业收入 120 亿元，同比增长 15.89%。其中物料搬运、新能源、冶金设备、核心零部件和工程总包项目板块占比分别为 21.43%、24.39%、20.37%、15.62%、14.60%。

8. 公司 2024 年按板块拆分的订单预计情况

答：2024 年，公司计划新增订单在 2023 年 170 亿元的基础上，同比增长 20%以上。从一季度情况来看，物料搬运设备和新能源设备板块同比增幅较大，预计将成为全年新增订单目标完成的主力军。

9. 2024 年增速较快的板块

答：从产品板块分类来看，有两大板块是增长比较快的。第一个是新能源板块，预计将得益于三大风电投资项目逐步达产见效新增产能的释放。第二个是物料搬运板块，公司凭借物料搬运设备全球领先的研制技术，将围绕“散料装卸、运输工程”拓展产业链各环节以进一步提升订单规模。

10. 如考虑间接出口，公司海外 2023 年出口及 2024 年订货目标情况如何？

答：公司内部统计实际出口的结构分两部分。年报上所披露的出口收入是我们按照会计准则的要求直接对境外客户出口所取得的收入，但是在企业内部管理过程中，还有“借船出海”的概念（公司和国内比较大的总包方进行合作，总包方承揽的海外重点出口项目，公司作为供应商为其提供总包工程中的部分设备和服务），2023 年“借船出海”相应的出口收入约为 7-8 亿元，与年报所披露的出口收入不重复，合计约 15 亿元。2024 年，公司规划出口订货目标约 6 亿美元以上，占整体订货的 20%以上，但考虑订单总包业务整体安排以及产品生产设计周期不等等因素，销售收入有可能根据交货进度在当年及以后年度逐步确认。

11. 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。

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. 风电主要出口产品及收入

答：2023年，风电主要出口产品为铸件和齿轮箱，出口1.8亿左右人民币，占出口比重为21%左右。

14. 公司的港机和振华重工、太原重工等同行的差异？

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%，26年保持世界第一。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。

	<p>15. 曲轴扩产计划</p> <p>答：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。</p> <p>16. 工程项目承包形式及内容</p> <p>答：（1）环保工程：主要包括废气处理、噪声处理、污水处理、固废处理及其他环保机械的项目总承包。（2）冶金工程：主要包括炼焦机械、冶炼机械及其他冶金机械的项目总承包。（3）其他总包工程：主要包括物料搬运机械及其他机械的项目总承包。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 5 月 11 日