

证券代码：002487

证券简称：大金重工

辽宁大金重工股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（ ）
参与单位名称及人员姓名	通过网络远程方式参加公司2020年度网上业绩说明会的投资者
时 间	2021年5月12日15:00至17:00
地 点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	总经理孙晓乐先生，董事、财务总监赵月强先生，独立董事栗胜男女士，董事会秘书陈睿女士。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2021年5月12日15:00-17:00通过微信小程序以线上文字交流方式举办了2020年度网上业绩说明会，公司与投资者进行了互动交流和沟通，主要内容如下：</p> <p>1、销售毛利利润为什么下降这么多 答：感谢您的提问，根据2020年公司年报，2020年大金毛利率同比2019年上升2.59个百分点。但两个财务年度毛利核算口径有差异：由于2020年采用新收入准则，将原确认为销售费用的运输费作为合同履约成本重新分类至营业成本，导致在2020年毛利核算口径增加运输成本，即便这样，毛利也同比上升2.59个百分点。剔除运输成本影响，还原至2019年核算口径，大金2020年毛利同比上升6.91个百分点。</p> <p>2、要在资本市场做强做大，现有总股本是无法支撑的！贵公司应该考虑以各种方式扩大股本来吸引大机构投资。请问贵公司有无这方面的计划？ 答：感谢您对大金未来发展的建议，我们会将您的建议传递给公司董事会。</p> <p>3、请问2021年的产能规划？ 答：您好！请关注公司2020年年度报告第四节经营情况讨论与分析中的公司未来发展的展望！谢谢！</p> <p>4、恭喜公司在十三五收官之年交出了一份非常亮眼的成绩单！在十四五的新征程上公司将为我们描绘一幅怎样的蓝图？ 答：您好！请关注公司2020年年度报告第四节经营情况讨论与分析中的公司未来发展的展望！谢谢！</p> <p>5、近期大宗商品的价格波动对贵司业绩有怎样的影响？ 答：您好，随着公司2020年产能布局到位，目前已经具备100万吨生产能力，规模优势凸显，费用控制良好。公司与上</p>

游多家钢厂达成战略合作协议，并积极锁定原材料价格及钢材产能供应。塔筒定价采用成本加成模式，针对近期钢材原材料上涨，我们也积极协调客户，与我们的客户共同面对目前原材料上涨的局面，积极调整订单价格。谢谢。

6、2021年一季度公司的销量及在手订单情况？

答：您好，当前我们在手订单能够确保各基地3季度前的生产。谢谢。

7、钢价上涨对成本的影响？

答：您好，塔筒定价采用成本加成模式，针对近期钢材原材料上涨，我们将积极协调客户，与我们的客户共同面对目前原材料上涨的局面，积极调整订单价格。谢谢。

8、及兴安盟基地、张家口基地投产后是否达到预期产能？产值多少？

答：您好，随着公司2020年产能布局到位，张家口规划产能20万吨，产值16亿元；产值兴安盟规划产能10万吨，产值10亿元。谢谢。

9、（1）阜新和张家口的风电场项目建成后发电的度电成本是多少？上网电价是多少？年发电量是多少？

（2）目前公司塔筒大概有100万吨，那么公司目前在手订单有多少万吨？其中有多少是海上风电项目的？能满足蓬莱基地生产能力吗？

（3）今年一季度毛利率同比下降5%，请问是什么原因？

（4）自去年4季度以来钢材价格不断上涨，会对公司今年的业绩影响幅度有多大？

（5）据了解公司在阜新风电场项目需投资18亿还有张家口风电场项目，以及今年新签订的投资项目，预计总投资要多少？资金缺口如何解决？通过什么渠道融资？公司有没有考虑通过资本市场融资，比如增发或者发债？

答：您好，（1）阜新和张家口均为国内最优质的风场资源，能够良好支撑公司十四五战略新能源板块的发展，确保公司的投资收益目标的实现；（2）公司目前在手订单能够满足各基地3季度前的生产需求，今年是海上“抢装潮”，蓬莱基地海上订单已经饱和，公司致力于确保今年海上订单的交付；

（3）塔筒行业存在季度的周期性，1季度往往是行业淡季，毛利率波动属正常现象。去年一季报披露时毛利不含销售运费，去年年报及今年一季报披露时，采用新收入准则，将销售运费纳入销售成本核算，核算口径不一致导致同比下降，还原后，毛利基本持平；（4）公司与上游多家钢厂达成战略合作协议，并积极锁定原材料价格及钢材产能供应。塔筒定价采用成本加成模式，针对近期钢材原材料上涨，我们将积极协调客户，与我们的客户共同面对目前原材料上涨的局面，积极调整订单价格；（5）公司在建风场项目除自投部分资金外，将积极引入外部资金资源，具体情况，请后续关注公司公告。谢谢。

10、请问孙总怎么看待今年的海风装机节奏？

答：投资者您好！海上风电今年属于抢装保电价，目前各投资方都在科学有效的组织海上风电的施工，确保抢装任务完成！谢谢！

11、2019年报显示公司前5大客户销售额占年度总额的63%，而2020年只有29.86%，请说明下原因，谢谢

答：您好，公司2020年销售收入同比增长97%，业绩增长良好，随着业务规模扩大，头部集中效应降低；公司客户多元化，多年以来为金风科技、远景能源、上海电气、广东明阳、维斯塔斯、西门子歌美飒、GE等国内外知名主机供应商提供配套塔筒；与国家能源集团、国家电投、中广核、华能、华润、三峡新能源、华电、大唐、中国电建、中国能建、沃旭等国内国际大型电力投资公司建立了长期合作关系。谢谢。

12、两个风电场项目什么时间能并网发电？

答：您好，新能源业务板块是公司十四五期间重要的战略安排，公司将积极建设、稳步推进两个风场的建设，敬请关注公司后续公告。谢谢。

13、十四五期间国内风电新增装机整体都处于上升通道，公司如何抓住机遇，扩张产能，布局海上发电？

答：您好！公司不断提高和强化公司区域竞争力和产品交付能力。为公司“100亿销售额，100万吨产量”双百目标的早日实现持续努力奋斗。抓住国内海上风电抢装机遇，扩大国际市场产品份额比重，进一步践行和巩固公司“两海战略”。紧跟国家“碳达峰、碳中和”的长期能源战略发展规划及政策指引，把握行业发展趋势，不断拓宽和加深风电产业布局，优化产业结构，构筑竞争新优势。积极开拓进取，促进公司实现高质量跨越式发展。谢谢！

14、2020年出口额下降了20%多是什么原因？今年面向海外市场定下了什么目标？

答：您好，2020年根据公司战略，确保国内“抢装潮”交付，海外销售比率有所下降，属正常经营行为。十四五期间公司将继续贯彻“两海”战略，积极开拓国际市场。谢谢。

15、您好，请问贵司赚那么多钱，十股分红0.08也是醉了，也就是一股0.008，为何又要分？还没见过这样分红的。十股0.8是最少的吧？

答：您好，根据公司十四五期间战略布局，将加大对新能源（风电）板块的投入，以及蓬莱风电母港产业园及叶片工厂的投入，未来将给予股东更好的回报。谢谢。

16、贵司是碳中和里面是排放的卖方吗？会不会参与碳交易排放，也就是卖碳排放额度。现在碳排放期权价格天天刷新历史，为何不参与这个，打造更具有确定性的业绩成长空间呢？

答：感谢投资者关注和建议，我们会关注下一步国家相关政策和要求的！谢谢！

17、陆上海上风电的毛利率有多少？

答：您好，根据公司2020年年报，在新收入准则口径下，公司毛利25.18%；公司按照项目管理和核算，各项目毛利水平均不同。谢谢。

18、您好，请问贵司只做塔筒和风叶吗？有没锁定钢铁的远期价格呢？有没计划拓展到风电其他产品？另外，贵司现在市值才40亿，还在不断下滑中，有没股份回购计划？为何会造成股价连连下滑，是否有啥问题？谢谢。

答：投资者您好！辽宁大金重工股份有限公司是一家专业为全球风电市场提供高品质风塔、导管架、风电管桩基础制造型企业。在辽宁阜新、山东蓬莱、内蒙古兴安盟、河北尚义设立四个风电装备制造基地，未来的发展中“大金重工”将以国际及国内市场为导向，愿与风电行业各公司在新能源开发、海洋工程、海上风电码头总装施工、海上风电塔筒、导管架及叶片装备制造开展真诚的合作，以诚信守约和一流质量作为企业的立身之本，为客户提供具有竞争力的产品。感谢您对本公司的关注与支持！

19、公司在风电场开发投资业务上已经取得了哪些成果？

答：您好，新能源业务板块是公司十四五期间重要的战略安排，公司将积极建设、稳步推进阜新及张家口两个风场的建设，敬请关注公司后续公告。谢谢。

20、塔筒的出货量情况？

答：您好，根据公司经营计划，公司运营良好，目前生产、发货均正常。谢谢。

21、您好，请问贵司出口订单有无增加？产能有没进一步扩大的计划？在国外市场上，有没知名风电品牌客户？比如美国市场，欧洲市场等。国外的新能源政策对公司是否有利？谢谢。

答：您好，（1）根据公司2021年经营规划和目前在手订单情况，出口订单2021年同比2020年增加（2020年受国内“抢装潮”影响，部分产能让给国内订单）；（2）随着公司在2019及2020年的产业布局和投资规划落地，公司当前四个塔筒生产基地规划产能100万吨，新建设兴安盟及张家口基地已经投产；（3）公司多年来致力于与国内外知名厂商及客户的紧密合作，先后为金风科技、远景能源、上海电气、广东明阳、维斯塔斯、西门子歌美飒、GE等国内外知名主机供应商提供配套塔筒；与国家能源集团、国家电投、中广核、华能、华润、三峡新能源、华电、大唐、中国电建、中国能建、沃旭等国内国际大型电力投资公司建立了长期合作关系；（4）公司十分重视海外市场，十四五期间将继续专注“两海”战略的发展，2020年公司在德国汉堡注册大金欧洲公司；截至目前，产品已出口到德国、瑞典、荷兰、阿根廷、印度、澳大利亚、加拿大、南非等20余个国家。谢谢。

22、目前公司的出口市场主要在哪里？

答：您好，2013年蓬莱基地首批出口风塔产品顺利发运巴拿马，截至目前，产品已出口到德国、瑞典、荷兰、阿根廷、印度、澳大利亚、加拿大、南非等20余个国家。谢谢。

23、您好，从数字上看，贵司相当优质，可为何一直没有机构调研？是否因为贵司市值太小了？因为有机构说过低于30亿的公司再好都不看。贵司才40亿，人家一买就变成了举牌。从目前贵司的走势来看，市场完全不认可，一直在抛售贵司股份，请问贵司对此有无提高市值的计划或者说措施？还望您不要说二级市场受到多因素影响这种词汇。谢谢。

答：您好，我司秉承制造业为本，制造业强国的理念，专注我们的主营业务，修炼内功。在产业布局上，过去两年我司完成了产能提升，总规划产能达到100万吨，新建成两个基地去年相继投产，在新能源领域正在按公司规划，开发建设阜新及张家口30万千瓦风电项目，在蓬莱，与山东省政府、烟台市政府联合规划、开发建设北方风电母港项目，未来我司也会横向拓展叶片产品的生产制造。同时，我司将继续稳步推进“两海”战略，在十四五期间，我司致力于建设成为国际头部的风电设备制造商。在资本市场的任何行动要服务于我们本身产业的发展和壮大，不偏离主航道。未来关于资本市场的任何动向，请关注公司公告。谢谢。

24、玻纤，钢材及树脂等各种原材料大幅涨价，今年装机需求会不会受到影响？

答：您好，近期大宗商品涨价，不仅仅影响风电行业，是全社会目前共同面临的困难，公司近期积极协调客户，与我们的客户共同面对目前原材料上涨的局面；基于“3060”目标设立的大前提，目前与客户沟通，未发现客户明显改变今年的投资及采购计划现象。谢谢。

25、您好，根据您刚才的回复，为何单独没有美国市场？卖给GE的产品是否为美国市场？还是因为美国政府对新能源的封锁？未来除了满足国内市场外，对国外市场有没提升的计划？目前贵司是产能不足，何时可以提升？谢谢。

答：您好，1、美国于2012年1月18日对原产中国大陆地区的风电设备和产品进行“双反”立案，终裁结果为反倾销税率70.63%，反补贴税率28.34%。导致国内风电行业进入美国市场困难。2、GE为我是全球客户，我司销售给GE的产品为非美国市场。3、公司致力于“两海”战略，海外市场一直以来是我司的重要市场，公司于2020年在德国汉堡注册全资子公司，十四五期间将致力于深耕欧洲市场，同时致力于加大海外其他区域的市场份额。谢谢。

26、上半年交付的订单单价相比去年的变化趋势？

答：您好，我司一季度交付订单多为去年结转订单，在春节前，由于预见到钢材上涨趋势，我司锁定了相当一批钢材的价格，使得订单利润有所保证，一季度已发货订单价格与去年

	<p>水平相当；随着春节后大宗原材料迅速串涨，我们积极协调客户，与我们的客户共同面对目前原材料上涨的局面，积极调整订单价格，在可预计未来，订单交付单价同比去年应有所上涨。谢谢。</p> <p>27、请问在蓬莱投资12亿建设风电母港产业园是由公司全部出资建设吗？</p> <p>答：您好！公司于2021年4月13日披露的《关于签订风电母港产业园项目相关协议的公告》（公告编号：2021-024）中，明确公司在蓬莱区域内投资建设陆上风力发电项目。该陆上风力发电项目总投资约12亿元，规划总装机容量为16.5万千瓦，最终数据以上级部门核准批复的《蓬莱分散式风电开发建设规划（2020-2025）》为准。该项目由公司自行投资或联合其他投资方共同投资建设。感谢您对本公司的关注！</p> <p>28、您好，感谢您的回复，速度100分，质量90分。另外贵司总经理可能比较忙，也感谢他的回复，速度60分，质量80分。谢谢。我的提问完毕。</p> <p>答：您好，感谢您对大金的关注与关怀。谢谢。</p> <p>29、请评估一下未来三年的业绩增速目标</p> <p>答：您好，公司在十四五期间已经制定了详实的中长期规划及经营计划，在生产制造领域，致力于成为全球领先的风电设备供应商，具体经营规划，请参见年报中的经营展望。谢谢。</p> <p>30、您好，要不您帮我回复一下另外的提问？也不一定非得总经理答复不可。我只是想着他可能了解更多一些。谢谢。</p> <p>答：您好，已经回复，感谢您对大金的关注。</p> <p>31、公司2020年产销大幅上升，库存减少，是否意味着供不应求？</p> <p>答：您好，受去年行业“抢装潮”及公司内部生产管理能力提升，产销量均大幅上升，去年大的背景下确实出现产品供不应求的情况。谢谢。</p> <p>32、去年的研发投入同2019年持平，而今年一季度研发投入同比增加171%，全年的研发投入计划？</p> <p>答：您好，公司多年来一直致力于提升“产品力”“经营力”，推动产品和产业升级，公司也将会一直加大研发投入比重。谢谢。</p> <p>33、公司在规避汇率波动风险上有哪些举措？</p> <p>答：您好，我们与多家金融机构合作采取了多元化的汇率管控办法，以避免从去年下半年人民币对美元升值所带来的汇兑损失。去年公司汇兑损失占出口销售收入占比为0.97%，汇率管控起到一定效果。谢谢。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021年5月12日