

证券代码： 000157/1157

证券简称： 中联重科

中联重科股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-004

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	广发基金、鹏华基金、华泰柏瑞基金、财通基金、东方阿尔法基金、淡水泉投资、华商基金、融通基金、蔷薇资本、博远基金、中国人保、碧云资本、CloughCapital、高盛、摩根大通、摩根士丹利等 A+H 两地市场投资机构投资者及中信建投证券、中金公司、海通证券、东吴证券、长城证券等券商机构行业分析师
时间	2021 年 8 月 31 日
地点	长沙（电话会议）
上市公司接待人员姓名	副总裁杜毅刚女士、副总裁王永祥先生、董事会秘书杨笃志先生、证券事务代表徐燕来先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司财务情况介绍</p> <p>1、公司及各板块收入、毛利、净利情况</p> <p>2021 年上半年，公司实现营业收入 424.49 亿元，同比增长 47.25%；毛利额 106.16 亿，同比增长 25.44%；归属于母公司净利润 48.50 亿，同比增长 20.70%；归属于母公司的扣除非经常性损益的净利润 45.42 亿元，同比增长 29.57%。上半年公司净利润率 11.43%，同比下降 2.5 个百分点，但仍略高于上年全年净利润率的 11.18%。</p>

上半年公司各板块销售收入实现全面增长。工程机械板块收入 404.26 亿,同比增长 47.80%,其中混凝土机械收入 114.74 亿,同比增长 32.85%;起重机械收入 226.77 亿,同比增长 47.84%;土方机械收入 20.03 亿,同比增幅 75.65%;高空机械收入 17.26 亿,同比增长 397.95%;其他机械板块(消防、车桥、路面等)收入 25.36 亿,同比增长 34.32%;农业机械板块收入 16.09 亿,同比增长 52.43%,金融服务板块收入 4.14 亿,同比略降 1.11%。

上半年公司海外收入 27.68 亿,同比增长 52.28%。公司运用互联网思维,聚焦重点国家业务,通过管理创新与业务模式的改变,境外业务显著增长。公司通过本地化发展战略,将 CIFA 公司定位为欧洲综合性工厂,丰富其产品类型,新增全地面起重机,越野轮胎吊,塔机等产品,欧洲新工厂在意大利正式落成,标志着本地化生产“深入”走进欧洲市场。

随着疫苗的普及与接种,一些大型经济体出台政策支持和相关项目复工的乐观预期,公司预计未来海外收入将持续保持增长。

上半年受行业竞争、国五切换国六影响,产品销售价格结构性调整、略有下降;钢材价格大幅上涨,对于建筑起重机、搅拌站等直接耗用钢材量大的产品成本产生较大影响;另外,与产品销售相关的运输费用调整至成本进行核算,对于建筑起重机、履带式起重机、搅拌站等这类需要通过车辆运送的产品毛利率有一定影响。

上半年公司潜力业务持续取得突破和进展,土方机械毛利率同比上升明显。土方机械形成“渭南+长沙”两地生产模式,结构件自制降本增效明显,产品型谱覆盖更加全面,通过持续

调整销售结构，盈利水平较好的中大挖产品销量得到大幅增长，整体市场份额稳步提升，经营质量保持较好水平。

上半年农业机械毛利率同比也有提升。农业机械贯彻“智赢、提质、聚焦、突破”的战略方针，优化产品结构，大力推进产品升级与统型，加强制造过程管控，做“精品”装备。AI智能农机商品化进程加速，小麦收获机、抛秧机、甘蔗机等产品可靠性全面升级，智能化程度更高；聚焦核心区域、主销产品、优质渠道，深耕目标市场，上半年实现规模与盈利能力较大改善。小麦机、烘干机、旋耕机、打捆机、抛秧机国内市场份额保持数一数二。

智慧农业实现商业化落地，借助大田数字化技术先发优势，加速推动智慧农业在湖南、河南、江西等地的示范推广，面向小规模农户、大型农场主和政府三大主体的商业化智农云平台快速定型，夯实智慧农业行业龙头的品牌基础。

下半年公司提升产品毛利率举措：

①调整产品结构，加大紧俏型产品研发与推广，主力型产品快速迭代升级，提高新技术新产品的销售价格，持续保持主力产品的行业领先地位。

②技术降本和商务降本双管齐下，加大对产品进行结构优化、配套统型，提升产品的通用化、模块化、标准化；对于通用物料、核心部件通过集团统购与招标，进行战略合作，增强采购的议价能力。

③从7月数据来看，当月产品毛利率较6月环比已有提升，说明公司各项调整措施得当，改善效果将逐渐显现。

上半年，为了对冲产品毛利率阶段性下降的影响，通过提高运行效率、加强费用管控，公司的运行费用率同比下降了

2.74 个百分点，有效地保障了公司的利润率略高于上年全年。

上半年公司销售费用率同比下降 1.8 个百分点。主要得益于公司不断推进业务端对端管理的深度与广度，形成研发、制造、销售、服务等全链条的实时联动与闭环自治，让客户体验更流畅、更高效。强大的中后台数字管理与支撑，有效地降低前端人员与费用的投入。

上半年公司管理费用率同比下降 0.74 个百分点。主要系公司进一步提升组织管理、优化流程、高效配置资源，同时，加大推进所有管理与控制活动的标准化、线上化、电子化，拓展移动化场景应用，全面启动业财融合数字经营平台建设，推动财务、人力与运营等机器人应用，用各类管理平台支持公司各类业务的拓展，确保不因业务量的增加而导致管理流程的复杂、管理人员的增加。

上半年，公司研发费用率同比上升 1.1 个百分点。主要是公司坚持“技术是根、产品是本”的高质量发展理念。上半年已完成专利申请近 470 件，同比增长 136%，其中发明专利 180 多件，同比增长 81%；上半年共授权专利 266 件，同比增长 95%。

上半年公司开展近 30 款新能源产品研发，覆盖挖掘机、高空作业机械、搅拌车、矿卡等 8 类主机。农业机械板块，CL2404 无级变速拖拉机样机下线，该机采用国内自主研发无级变速箱，实现自动刹车、无人驾驶、智能作业等功能，填补国内空白，打破国外无级变速技术封锁；智慧农业技术进一步突破，形成“低成本数据采集、智能决策和精准作业”的技术体系，实现卫星平地、无人旋耕、无人抛秧+变量施肥（以田块为单位），有利于田间管理和农事操作的机械化、智能化、自动化，推动农业现代化和智能化发展。

上半年，公司紧密围绕“绿色”、“智能”、“极致”布局共性技术研究。绿色方面，从零部件→系统→主机全面启动纯电动技术研究，支撑全系列工程机械新能源版产品的开发；智能化方面，AI技术全面赋能单机智能化，布局新一代操控关键技术，打造智能虚拟操控终端，变革人机协同模式；极致方面，布局一批新材料、新工艺、新方法、新机构的研究，支撑主机产品形成领先的极致性能,为公司保持持续的产品竞争力奠定坚实的基础。

上半年，公司财务费用-700万，较上年同期减少约6000万，说明公司信贷资金保持了高效运行，以极低成本支持公司的生产经营。

2、经营性现金流情况

上半年，公司经营活动产生的现金流量净额为41.30亿元，同比增长179.19%。现金流的增长高于销售收入、净利润的增长，表明公司切实坚持稳健经营和有质量的增长。

3、资本结构、资产质量及周转效率情况

2021年半年度末，公司资产负债率58.6%，较上年末降低0.2个百分点，资本结构保持稳定，财务结构安全。

公司加强两金管控，督促应收账款及时回收，加强供应链及生产组织管理，提升营运效率。期末应收账款较年初增长36%、存货较年初增长13.8%，均远低于销售规模增幅，应收账款周转天数同比加快34天，存货周转天数同比加快28天。显示公司业务质量、资产质量、营运水平的持续优化。

4、资本支出情况及资本支出展望

上半年，公司各项资本支出15亿，主要包括：智慧产业城，泉塘园区，建起智能园区二期，常德液压阀园区，搅拌机

工业园等，以上技改资金主要来源于“退二进三”政策项下的政府资金。

未来三年公司主要的资本支出将用于智慧产业城的建设。

5、智慧产业城项目对于公司利润的影响及未来贡献

智慧产业城整体建设按计划有序进行中，首开园区通过“看得见的智能”和“看不见的智慧”有机融合，做到“自动化”、“智能化”、“无人化”，打造行业内规模最大、智能化程度最高、制造柔性最好的挖掘机智能装配工厂。将全面打通下料、焊接、机加、涂装、装配五大工艺，同步建设多条智能产线、“黑灯”产线；引入切割、搬运、焊接、涂装四类机器人，配合 AI、视觉等高新技术，大幅提升产线自动化率。

全面投产运营后，通过智能制造技术应用，结合智慧管理，以更低的成本，更高的效率，产出质量更高更稳定的产品，全面提升企业的成本竞争力、产品竞争力，提高盈利水平。

上半年，公司在“用互联网思维做企业、用极致思维做产品”的理念指导下，坚持“积极的经营策略、稳健的财务计划”的经营方针，加速数字化、智能化、绿色化转型升级，经营效率持续提升，经营质量夯实稳健，实现高质量发展。

下半年，公司将进一步优化降本增效措施，提高资产的运营效率，保持财务杠杆稳定，保障公司健康持续发展。

二、上半年经营业绩介绍及下半年展望

公司在坚持高质量经营战略、严控业务风险的前提下，产品竞争力持续增强，经营效率持续提升，经营质量夯实稳健，产业梯队竞相突破。

1、上半年主要板块经营情况

工程机械板块

①混凝土机械长臂架泵车、车载泵、搅拌站市场份额仍居行业第一；搅拌车市场份额位居行业前三。

②汽车起重机产品持续保持市场领先，30吨及以上汽车起重机销量居行业第一，大吨位汽车起重机同比增长超过100%；履带起重机产销规模再创新高，国内市场份额位居行业第一。

③建筑起重机械市场份额持续提升，销售额创历史新高，销售规模稳居全球第一；湖南常德、华东江阴、陕西渭南、河北衡水智能制造基地全线投产，智能制造基地辐射全国。

④土方机械形成“渭南+长沙”两地生产模式，产品型谱覆盖更加全面，通过持续调整销售结构，盈利水平较好的中大挖产品销量得到大幅增长，整体市场份额稳步提升，经营质量保持较好水平。

⑤高空作业机械快速补齐产品，超高系列直臂产品实现批量销售，曲臂产品实现对商超、石化等细分领域的应用拓展；完成多款高空吸盘车、路轨两用臂车、伸缩臂叉装车新产品研制。产品市场表现和客户口碑持续提升，市场份额稳居行业前三。

⑥矿山机械加速露天采矿设备新产品研制，矿卡、矿挖、移动破碎站六款机型实现量产，加快打造国内最全的矿山成套设备。

农机板块

农业机械贯彻“智赢、提质、聚焦、突破”的战略方针，产品可靠性全面升级，智能化程度更高；上半年农业机械销售规模和盈利能力得到重大突破。小麦机、烘干机、旋耕机、打捆机、抛秧机国内市场份额保持数一数二。

智慧农业加速推动智慧农业在湖南、河南、江西的示范推广，面向小规模农户、大型农场主和政府三大主体的商业化智农云平台快速定型，夯实智慧农业行业龙头的品牌基础。

中联新材板块

干混砂浆新材料业务快速推进，已组建完整的技术团队，材料中试生产线已建成试产，26款新型建筑材料已进入中试及工程试用阶段，其他在研项目60多项，机喷抹灰砂浆已完成多个重点工程试用，获得重点工程客户认可。

海外业务

公司加速用互联网思维推进海外变革，通过数字技术完善海外业务端对端数字化平台；继续聚焦重点国家和地区，深入推进“本地化”战略，海外市场取得突破性进展。上半年，公司出口收入同比增长超过50%。

2、2021年下半年行业判断

由于2020年下半年处于疫情恢复期，基建政策、金融的支持、国五抢购等，刺激国内工程机械行业在2020年下半年及2021年上半年高增长。同时今年6月份国五升级国六，7月客户持观望态度，市场需求稍有回落，三季度进入相对淡季。

从长期来看，国五切换国六，会加剧存量设备的施工受限，存量设备会加速退市，刺激新的购买需求；同时当前支持投资持续恢复的有利因素在不断增多，国家稳投资政策持续发力，资金面逐步宽松，判断四季度基建开工将会逐步恢复，工程机械行业有望企稳，呈现震荡向上态势。

全球范围内新冠疫苗接种覆盖率持续提升，世界经济将出现恢复性增长，国际市场对中国工程机械刚性需求不断增加，行业出口有望保持快速增长。

3、2021年下半年经营展望

公司在“用互联网思维做企业、用极致思维做产品”的理念指导下，坚持“积极的经营策略、稳健的财务计划”的经营方针，加速数字化、智能化、绿色化转型升级，加速推进国际化，实现有质量的增长。

三、投资者提问环节

1、新兴板块中，农业机械、干混砂浆业务的发展展望？

答：农业机械和智慧农业相辅相成。

（1）农业机械：主要定位中高端产品，中国的农机整体规模不小，但行业厂家集中在中低端，中高端企业很少，对产品和服务研发能力要求很高，中联有工程机械的积累和技术底蕴，具备条件做高端农机。规划来看，国家会大力发展农业机械，随着高端农机劳动效率提升，产品技术含量加大，盈利能力会达到一个不低于工程机械的水平。目前趋势也是比较明朗的。

（2）智慧农业：利用工业的思路，利用互联网、传感器技术，结合我们的智能农机，科学精准的去做农业，在芜湖、湖南、江西等地推广，有效降低农业成本，提高经济效率方面效果很好。

新材料业务主要是特种干混砂浆，与农业类似，是设备+材料，国内砂浆行业之前集中在普通砂浆，公司新材料方面利用设备优势，还有技术配方优势。m-tec 德国几十年的配方积累形成了完整的数据库，但在中国要做本地化适配，我们现在已组建比较完整的技术团队，正与各地政府、企业积极洽谈合作中，下半年相关项目也会提速。

2、塔机今年上半年行业同比增长速度？对塔机行业的展望？

答：您好！塔机行业厂家太多，协会登记的企业有 300 家左右，而规模以上企业较少，所以没有第三方的权威数据。历年来看，下半年行业增速会较上半年低一点。

塔机行业的马太效应越来越明显，行业集中度提升核心原因是因为塔机对安全性、可靠性的要求比性价比要求更高，中联的安全性得到了充分验证，从客户施工方到政府监管方对中联塔机认可度都极高。塔机也有结构性变化，从小型到中型为主，市场也在下沉，之前头部企业价格高，集中在一线城市，现在已经逐步深入到地级市甚至县级市。公司市场份额还有提升空间。谢谢！

3、高机板块的展望？

答：您好！行业目前还处于发展阶段，高增长仍然是确定性趋势。中联在高机方面做了很多工作。中联依托端对端业务体系，以头部客户+区域性龙头客户为主，这些企业的成长性会很大。另外，我们改善经营机制，我们独立运营，从公司高管团队到高机团队，机制更灵活，我们有信心完成全年的工作目标。谢谢。

4、海外板块的展望？

答：您好！公司海外收入增长态势良好。今年上半年 CIFA 增长强劲，公司把 CIFA 定位为欧洲制造工厂，看好其发展。直接出口结构中，混凝土机械和工程起重机械占比较高，增速比较快的是土方机械和高机，区域来看，重点区域还是在南亚、东南亚、中东欧、南美等一带一路地区。

今后，我们会用地球村思维推进海外业务发展，提高海外业务占比，人员本地化，组建超千人海外员工团队。同时我们

	也会完善海外业务运行实体作为“航空港”，作为海外发展基地，建立全业务流程的子公司，依托本地化来做国际化，这是公司十四五期间的重点方向。谢谢！
附件清单（如有）	无
日期	2021年8月31日