

证券代码：000528

证券简称：柳工

广西柳工机械股份有限公司

柳工 2021 年度业绩说明会

投资者活动记录表

编号：

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：____（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	柳工 2021年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2022 年 4 月 14 日 15:00-17:00
地点	深圳证券交易所“互动易平台” http://irm.cninfo.com.cn “云访谈”栏目
公司接待人员姓名	董事长、CEO：曾光安 董事、高级副总裁：文武 独立董事：李嘉明 副总裁：罗国兵 财务负责人：黄铁柱 董秘：黄华琳
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2022 年 4 月 14 日（星期三）下午 15:00 - 17:00 在深圳证券交易所提供的“互动易”网上平台（ http://irm.cninfo.com.cn ）“云访谈”栏目召开 2021 年度网上业绩说明会。本次业绩说明会采

用网络远程方式举行，公司对投资者关注的问题进行了回复，问答情况如下：

1.2021年，公司各项主要业务，包括装载机、挖掘机、汽车起重机、叉车等产品的销量水平如何，对应市占率变化情况如何？

答：您好！公司装载机、挖掘机市场占有率近年来都保持了持续提升，目前装载机市场占有率全球第一，挖掘机市场占有率国内第四，汽车起重机第四，叉车市场占有率不高，其他多数产品线在国内处于第2、3名。谢谢！

2.公司那么多的未分配利润，股价也跌破净资产为啥不回购点股份

答：您好！股份回购不是简单的事情，要考虑现金流能否支持、资金成本、监管规定（须避开敏感期），对股价影响的效果（时机是否成熟）等等，公司混改整体上市后，大股东和战投股东及核心员工都和社会股东一样高度关注股价，至于是否回购股份，需要看以上条件是否具备。谢谢！

3.从21年下半年开始，电动产品渗透率开始提升，请问公司电动产品目前布局？占公司收入中的占比？未来电动产品的规划？

答：您好！该问题请参见公司类似问题的回复。谢谢！

4.电动化方面的布局情况？从技术和产品方面展开介绍一下。

答：您好！该问题请参见公司类似问题的回复。谢谢！

5.罗总好，去年工程机械行业都承压，但是我们的毛利率情况是低于三一、中联他们的，具体的原因是什么？是产品结构吗？

答：您好！2021年钢材等主要原材料价格持续上涨，对公司成本产生不利影响，且工程机械价格战竞争激烈，主要产品线挖机终端价格下降导致整体毛利率下降。由于产品结构不同，柳工的收入规模与行业领先企业尚有差距，也导致了毛利率也相对较低些。公司正在通过持续推动设计、研发、采购、制造、物流等环节降成本，积极消化原材料上涨带来的不利影响，同时通过改善产品结构，加大海外业务出口和高盈利区域的销售力度等举措来提升毛利率。谢谢！

6.从产品维度、市场是维度看，公司在哪一个细分领域占比较大，优势

比较明显？

答：您好！公司目前挖掘机、装载机两大产品线为主导产品，收入规模分别为 100 亿元、70 亿左右。其他产品线规模都有待提升。谢谢！

7.您好，请问平路运河项目公司是否有积极关注或成立专题项目组跟进呢？

答：公司会持续关注该项目的推进情况，并提前采取相关营销策略。谢谢！

8.整体上市后，新增加的几大业务板块目前的整合情况？

答：今年整体上市后，我们对于几个板块进行快速整合。以前在柳工集团领导下，他们的经营管理水平与柳工股份公司相当。我们的业务整合主要在管理体系、财务和研发体系进行内部协同，从而产生协同价值。欧维姆公司的经营管理水平优良，市场稳定，这个版块进入上市公司后，会带来业绩贡献。同时欧维姆公司客户与柳工股份公司相符，我们从市场上也能做到产业的协同。农机是柳工未来重点发展的方向。农机进入上市公司后，利用公司的技术创新能力和研发制造能力以及柳工品牌影响力，促进其发展。建筑机械属于工程机械一个主流板块，也是柳工的弱势板块，整合后我们会提高和改善其产品系列和技术水平，降低研发成本，开拓渠道和网络，建立和改善客户结构，使建筑机械得到良好的发展。对空压机械，现在生产的移动空压机，与矿山机械有比较好的协同。通过营销网络的协同，我们相信会得到比较好的发展。中源和零部件业务过去服务于工程机械整机。整合后，我们进行进一步改善，加强技术水平，降低成本，减少关联交易，使其内部制造体系更平稳、顺畅。总之，五项业务能促进柳工股份公司未来发展，改善业务结构，丰富产品线，弥补短板，助力柳工未来构建以工程机械为核心，以欧维姆公司和建筑机械为两翼的发展格局。

9.（1）2021 年挖机和装载机的市占率情况，对 2022 年的市占率预期是怎样的，公司会通过哪些方式达成市占率目标？（2）2021 年公司境外收入约 60 亿元人民币，能否按产品和地区做一个简单的拆分？对 2022 年海外的收入预期是怎么样的？

答：您好！

关于装载机：1) 过去三年，柳工装载机高速增长，占有率增长明显，取得重大突破，2022 年占有率继续保持高速增长，截止一季度，装载机三年累计占有率提升近 9 个百分点，实现销量规模行业第一、销售价值行业第一、客户满意度第一；进一步巩固了在行业中的领先地位；2) 2022 年柳工将继续坚持既定战略，不断开发适应性更强、品质更好，性能更优的产品满足客户的不断提升的需求；3) 同时企业战略融入国家战略，开发出的电动化、智能化、无人化的产品已经得到了市场的批量实践，极大的提升了客户体验；4) 同时我们不仅提供优质的产品，为大型矿山客户、水泥客户提供智能场景应用解决方案也为柳工抢占外资品牌市场提供了良好的机会；5) 竞争进入深水区，军团模式推进，由规模向价值增长转型；6) 利用柳工良好的技术和可靠的产品，深度拓展国际化，特别是欧美市场，取得良好业绩；7) 重塑产品品牌，提升溢价能力。

关于挖掘机：1) 行业整体大幅下降，柳工难以独善其身，柳工今年混改，关注高质量发展，更加注重投资者的中长期回报，不再单独追求总量市场占有率，而是追求企业高质量发展，对行业系统性亏损的产品占有率进行适度控制，缩减；总体市占率没有太大改善，但对盈利水平相对改善的产品如微挖、细分市场，中挖、大挖市场强力突破，改善产品结构优化，占有率取得良好突破。为确保行业地位，总体思路：稳地位，调结构，提升盈利水平，具体措施：1) 打造价值链共赢生态，从政策上、管理上、能力上支持相关方健康发展。在政策上有所优化。2) 优化产品设计和降本增效工作，目前已经取得较好进展。

关于境外业务：2021 年柳工境外收入接近 60 亿，同比增长 66%，收入主要来自于装载机、挖掘机、压路机、推土机、叉车等产品和配件业务的快速增长，以挖掘机海外销售为例，2021 年挖机海外业务同比增长接近 100%。随着柳工在挖掘机产品的投入，产品型号、产品适应性不断完善，海外市场局面逐步展开，在多个市场获得了客户高度认可。从区域来看俄罗斯、亚太、印度、非洲、中东、拉美区域是我们的传统粮仓市场。近几年随着柳工产品的不断进步，经销商渠道的不断开发，柳工海外业务运营及管理能力的不断提升，实现了欧美高端市场销售的快速增长，形成了新兴和成熟市场双突破的有利局面。2022 年我们海外业务在可持续高质量增长战略指导下将再次实现高速增长。谢谢！

10.请问董秘，截止到目前拖拉机产能是否能够满足销售需求，截止到目前，拖拉机在手合同有多少台？谢谢

答：您好！由于拖拉机是公司近年来开展的新业务，产品技术、品项、规模离公司目标还有非常大的差距，还需要大幅度提高。谢谢！

11.柳工持续多年排行业第四，混改之后对行业排名有什么新的目标？

答：您好！工程机械行业是一个产品非常复杂的行业，柳工作为一个历史悠久的企业，我们的核心业务主要是在土石方机械，包括装载机、挖掘机、推土机、压路机、平地机，这些产品也是全球广泛需求的产品，我们在这些产品上是领导者，同时我们还加大了对细分领域的产品的研发和投入，比如高空作业车、叉车、桩工设备等。因为历史原因，在汽车起重机、混凝土机械等市场空间巨大的产品，我们的规模还处于相对较小的状态，混改后我们将以工程机械为核心，调整产品结构，以建筑机械、起重机械、混凝土机械、矿山机械、农业机械为主要增长板块扩大企业规模。农业机械将会推出一些高端的农机设备销往海外；建筑机械欧维姆公司是中国预应力行业的领导者，产品具有独特的竞争力，在中国的很多高难度项目上，欧维姆公司是唯一的选择，这构建了企业的独特竞争力。混改后我们将更加关注股东利益，重点关注企业的盈利能力增长，同时加大企业技术创新的力度，进一步在产品技术上取得突破，在电动化、智能化产品上继续加大投入。同时，在关键核心零部件上，要持续投入和创新，在电动产品的三电的领域，保持优势，柳工基本能做到自主研发。同时我们将进一步的实施全面国际化，将柳工全系列产品推广到欧美和新兴市场，做到国内和国际的平衡，提高柳工在市场的竞争力，同时避免市场波动产生的风险。所以非常感谢投资者对柳工混改的关心，我们也相信混改后，通过改变柳工的体制和机制，柳工的发展一定会得到长足的改善和进步。谢谢！

12.吸收合并柳工有限后，5家划入的子公司分别对上市公司的业绩有什么影响？

答：您好！公司整体上市反向吸并的5个子公司2021年度业绩同比2020年增长约28%。未来借助公司平台资源，5个子公司的发展速度有望快速提升。谢谢！

13.从长期视角来看,中国的工程机械行业的龙头企业未来是否都呈现国际化的优势,那柳工在国际化趋势中有哪些独特的优势?

答:您好!感谢您对柳工的关注!中国工程机械从现在的产业规模、产品数量和技术水平能够完全满足新兴市场的需求,少数企业和部分产品达到欧美高端市场的需求。从长远来看,中国工程机械行业是代表中国装备制造业全球化的产业。柳工作为最早全球化的企业之一,第一,柳工产品线,特别是土方机械,是全球需求最广泛的产品,在全球有20多年的开拓历史。第二,柳工产品的研发能力,我们有优秀的研发流程,具备核心零部件,同时在欧盟和发展中国家,有良好性能和性价比;第三,柳工在全球170多个国家和地区,有比较成熟的营销网络和稳定的客户群。在过去几年内,在疫情后,我们在海外取得高速增长,产品线可以满足所在国经济发展的需求,包括矿山采石骨料、工程建设、房地产开发、农业和牧业、森林开发等一系列的产品。柳工具备长期稳定的市场开发潜力。柳工的国际化比例,海外销售收入占工程机械行业前列的位置,盈利能力和现金流比较稳定,产品的品牌形象逐步获得欧美关键客户的认同。我们相信,柳工将会成为代表中国开拓国际市场的标杆之一,在国际上取得更大发展,取得良好的市场回报。谢谢!

14.一季度行业需求较为低迷,疫情对于工程机械需求的短期影响有多大,后续是否会看到需求回补,2022年下半年行业是否有望实现单月销量同比转正?

答:您好!疫情对工程机械行业,从市场需求、工程开工,客户回款、产品交付、物流阻塞,零部件采购、客户现场体验等各方面都产生了负面影响。但这些影响只是暂时的,2020年当年发生疫情时影响更大,但对当年的行业影响也只是个别月份而已。相信下半年行业各方面都会好转。谢谢!

15.国外需求持续向好,公司各类产品海外销售的情况?以及未来海外布局的拓展?

答:您好!“全面国际化”是柳工“三全”战略核心之一,早在2002年柳工就在行业中率先提出“建设开放的、国际化的柳工”,今年是柳工国际化战略实施二十周年,我们将持续以客户为中心,不断满足客户需求,提升柳工为客户创造的价值。2021年公司海外收入约60亿元人民币,增长

66%。2022 年公司将努力争取持续增长，保持公司海外收入占比不断提升。柳工提出了海外业务可持续高质量增长战略，未来我们将继续加大在核心市场战略投入，立足于不断巩固和提升新兴市场优势，提升成熟市场开发能力，重点打造可长期合作的海外战略经销商渠道，重点提升柳工全面解决方案。与此同时我们也清楚地看到全球政治经济不稳定因素在上升，俄乌冲突对全球政治格局、大宗商品价格带来较大影响，美联储加息带动资本回流美国对全球金融市场带来不小影响，我们在做好市场开拓的同时将更加关注海外业务健康发展，不断完善风险预警和防范机制，预防系统风险。谢谢！

16.公司拳头产品竞争力主要体现在哪些方面，是性能、品控、还是成本、售后？型谱与竞争对手比优势在哪里？

答：您好！感谢您对柳工的关注！1) 60 多年发展历史积淀和口碑，对客户的工况的理解，核心技术掌握在自己手中，无论是产品性能、品质还是工作效率、燃油效率在行业具备良好口碑；2) 有一支长期深耕工程机械市场、洞察客户工况、专业、敬业、锐意创新的研发团队，分布在全球五大研发基地；从系统匹配技术竞争优势到与全球工程机械零部件巨头长期的技术合作平台；核心零部件国产化程度最高；3) 国家科技部指定的行业唯一土方研发中心，率先在行业推出系列新产品、新技术和全面解决方案；4) 率先进军国际高端市场，并站稳脚跟；5) 价值营销：行业率先发布电动及智能遥控产品，大型化、电动智能产品销量逐年提升；6) 持续从设计和价值链上提升客户使用体验，TCO 行业最低。谢谢！

17.柳工持续多年排行业第四，混改之后对行业排名有什么新的目标？

答：您好！工程机械行业是一个产品非常复杂的行业，柳工作为一个历史优良的企业，我们的核心业务主要是在土石方机械，包括装载机、挖掘机、推土机、压路机、平地机，这些产品也是全球广泛需求的产品，我们在这些产品上是领导者，同时我们还加大了对细分领域的产品的研发和投入，比如高空作业车、叉车、桩工设备等。因为历史原因，在汽车起重机、混凝土机械等大规模市场的产品，我们的规模还处于相对较小的状态，混改后我们将以工程机械为核心，调整产品结构，以 OVM 建筑机械、起重机械、混凝土机械、矿山机械、农业机械为主要增长板

块扩大企业规模。农业机械将会推出一些列高端的农机设备并将面向海外；OVM是中国预应力行业的领导者，产品具有独特的竞争力，在中国的很多高难度项目上，OVM是唯一的选择，这样构建了企业的独特竞争力。混改后我们将更加关注股东利益，重点关注企业的盈利能力增长，同时加大企业技术创新的力度，进一步在产品技术上取得突破，在电动化、智能化产品上继续加大投入。同时，在关键核心零部件上，要持续投入和创新，在电动产品的三电的领域，保持优势，柳工基本能做到自主研发。同时我们将进一步的实施全面国际化，将柳工全系列产品推广到欧美和新兴市场，做到国内和国际的平衡，提高柳工在市场的竞争力，同时避免市场波动产生的风险。所以非常感谢投资者对柳工混改的关心，我们也相信混改后，通过改变柳工的体制和机制，柳工的发展一定会得到长足的改善和进步。谢谢！

18.公司对行业今年以及未来5年中长期趋势的判断？

答：2022年整个工程机械行业，整体呈现前低后高的趋势。因为2021年疫情恢复，经济高速发展，去年一季度中国工程机械市场创造了历史新高。今年上半年，整个工程机械行业会出现整体下滑，我们预计今年下半年很难出现整体增长。在不同的产品和结构上，表现不完全一样。装载机会出现小幅度波动，但因为柳工的产品竞争力和市场开拓，能保持小幅的增长。挖机市场波动，保持下滑态势。高空作业车和叉车等会继续保持增长态势。汽车起重机、混凝土机械等取决于国家对基建投资的状况。整体来说，是一个波动的状态。疫情后，全球经济在持续增长。柳工在海外市场耕耘多年，海外渠道健康，在海外会取得良好增长。今年工程机械市场是谨慎乐观的状态。未来5年，取决于国家的经济发展速度和投资，工程机械会出现结构性的挑战。十四五期间，是中国工程机械需求比较高的时期，国际市场的产品在不断完善，满足全球对矿山、采石的高端市场的需求，柳工在过去积极开拓欧美等发达市场，目前进入收获期，我们会取得较好的增长。在东南亚、非洲和拉美，我们有市场渠道，会取得较好的业绩。国内市场在波动调整期，国际呈现一个增长的态势。柳工通过技术创新、产品结构的调整，客户结构的改善，营销创新，使公司取得到良好的发展，给投资者更好的回报。

19.请问董秘，公司今年在电动产品方面，会有哪些重大的技术创新和技

术突破吗？另针对提高公司利润，将会采取有哪些措施？

答：您好！公司电动化业务：（1）发展历程：1）2014年组建电动化产品和研究团队，2019年北京展面向全球在行业内首次发布中型电动装载机和挖掘机；3）2021年5.28客户节发布电动宽体车；4）2021年11.26客户节发布无人驾驶装载机、挖掘机和压路机。（2）战略合作：秉承“客户导向、品质成就未来，以人为本，合作创造价值”理念，整合了国内外供方头部企业资源。（3）产品开发：秉承“以技术为根，产品为本，为客户提供与需求相适应的卓越产品、服务与解决方案”理念，公司电动产品开发由装载机向装挖并举，并向其他产品线拓展，2022年公司面向装载机、挖掘机、叉车、滑移、高空作业车、搅拌车、平地机、压路机、宽体车等9大细分行业，推出系列产品。（4）技术路线：以装载机为例：1）始于5T，并向5T轻、中、重型拓展；2）始于5T，并向两端小型和中大型拓展；3）由前期摸索向批量应用转变；4）由电动向遥控、向无人、向解决方案、向智能场景应用解决方案有序升级。（5）产品特性：五大特性，更环保、更高效、更节能、更可靠、更适应。（6）发展方向：1）企业战略融入国家战略：碳中和、碳中、节能减排、油价上涨；2）由卖产品向卖行业解决方案转变：矿山、港口、水泥搅拌站；3）由国内首创向引领全球转变。谢谢！

20.贵公司是行业内最早一批提出工程机械电动化的公司，理念超前，但目前好像并未领先行业，请问原因出在哪里？下一步的打算是什么？

答：您好！感谢您对柳工的关注！工程机械电动化是未来的行业发展方向，2019年柳工推出中马力的全球领先的电动化产品。2022年柳工电动化的产品还会在欧美市场测试和推广。目前柳工电装产品基本是全系列产品。电挖因为受到电动技术问题，目前在行业内并未领先。我们组建了国际一流的电动化研究机构，对我们的全系列工程机械产品进行市场分析。在客户使用电动产品有性能优势的领域，筛选投放市场。目前来看，柳工电装和电动卡车是最具有应用推广前景的产品。电装在全国推广，同时出口到国外，从现在市场反馈来看，柳工电装从性能可靠性和成熟度都在行业领先，占市场份额50%以上。围绕客户需求，我们在电动土方机械、矿山机械、叉车和高空作业车等全面开发，同时打造柳工自主可控的关键零部件体系。目前中国电动装载机和电动挖掘机的行业标准由柳工制定，所以我们的电动产品并不像这位投资者所说的。我

们相信通过技术创新发展，电动工程机械产品将会成为中国乃至全球领先创新的产品，为广大客户创造价值，为公司带来较好的回报。谢谢！

21.据贵公司信息，装载机累计销量排全球第一，未来还有多少市场空间？

答：感谢您对柳工的关注！柳工装载机目前销量全球第一，国内销量虽三分天下，占据绝大部分的高端客户，但仍有部分小规模客户、散户并没有成为柳工客户首选；同时，客户产业的集约化、高端化、场景解决方案的需求化；国家城镇化战略、农业市场的开发为柳工开拓客户群提升了绝好的空间；同时，柳工电动化、智能化、无人化产品的成熟应用以及场景解决方案的成功转型，为柳工进一步提升市场占有率提供了广阔空间，大有可为。同时柳工大型化产品的可靠性大幅提升，在矿山、港口直接与外资品牌直接竞争，已经取得长足进步，预计未来几年必将取得较大份额。另外，柳工的国际化市场近几年取得了长足进步，但在欧美市场尚有广阔空间，随着柳工产品的可靠性、性能、配件网络、全球营销布局的健全、市场份额进一步提升，同时小装市场技术的创新突破，必将在欧美市场取得良好业绩；电动化、智能化产品的推出，国际市场也会有良好表现，在可以预见的未来，必将有良好收获。谢谢！

22.国内需求情况，稳增长政策落地的情况，网传 14 万亿投资怎么解读？具体落地方向？

答：今年的政府工作报告中把稳经济，稳就业作为核心工作，传说中的 14 万亿，我们还没有看到正式的文件，但我们看到各地政府都有具体的项目在筹划和准备。目前很多项目都还没有进入具体实施阶段，相信在 2 季度，疫情控制住后，市场会有所恢复。

23.房地产政策放松对需求有无产生实质影响？从历史上看，具体的影响程度怎么判断？

答：您好！1) 未产生实质影响：房地产金融属性强，看涨不看跌，目前一系列适度宽松政策，未对需求产生明显影响，房地产需求仍处于观望状态(包括购房者和开发商)；2) 历史趋势及研判：近年每一次大的危机过后，都会带来房地产的政策松绑，带来新一轮的快速增长，2008 年，2012 年均是如此，当然在目前“房住不炒、鼓励提升改善需求”的趋势下，这种幅度会减弱，但维持一定的房地产投资力度对经济发展是非

常必要的。3) 房地产影响程度：房地产是工程机械需求除基建外第二大行业（据相关数据统计，房地产对混凝土机械的需求占到行业需求50%以上，基建与房地产对挖掘机需求占比分别达40%和35%），房地产投资波动会显著影响行业需求。谢谢！

24.对于公司传统优势产品装载机和挖掘机品类，公司预判2022年的行业增速会如何变化，行业竞争会不会更加激烈？现在市场上有没有出现比较激进销售的趋势？

答：您好！1) 公司装载机市场相对稳定，基本上会在10万台左右，不会有太多的变化；行业竞争者强弱分明，地位相对稳定，可能第四、第三会竞争相对激烈，整体竞争应该相对理性。2) 挖掘机市场估计会大幅下滑；一季度下滑超过预期，达到了56%，二季度降幅收窄，下半年迎来行业拐点，全年先抑后扬。叠加全行业产能过剩，相对激进销售仍会存在，如价格战、服务战、置换战、优质客户的争夺等等；特别的中大挖的竞争会进一步加剧。国四切换完后，成本增加，期待行业竞争会逐步回归到产品的价值本质上来。谢谢！

25.在行业下行周期，公司如何维持或提升现有优势产品的市场份额？在相对弱势的产品线上，如何做强做大？在产品线、产能、销售策略等方面有没有具体措施？

答：您好！第一，柳工土方机械通过技术进步，提升市场竞争力，智能制造和供应链改善，控制成本，通过渠道提升市场竞争力。通过后市场的开拓和租赁等，提升客户的价值，从而提升核心产品竞争力，例如装平推，获得逐年市场增长；第二，关于弱势产品，提升我们产品的性能、质量，降低成本，开拓国内国际两个市场，使我们弱势提升，例如起重机和叉车等是重点的改进方向。第三，通过新技术开发，例如电动工程机械，智能产品的开发来满足国家和客户的潜在需求。通过电动装载机开发，满足双碳目标要求，降低客户使用成本，获得良好的经济效益，自身也获得效益。谢谢！

26.公司海外业务未来的发展目标如何？哪些海外市场是近期拓展的主要方向？

答：您好！“全面国际化”是柳工“三全”战略的核心，早在2002年柳工就在行业中率先提出“建设开放的、国际化的柳工”，今年是柳工国际化战略

实施二十周年，我们将持续以客户为中心，不断满足客户需求，提升柳工为客户创造的价值。2021年公司海外收入约60亿元人民币，增长66%。2022年公司将努力争取持续增长，保持公司海外收入占比不断提升。柳工国际提出了海外高质量发展的战略，未来我们将继续加大在核心市场战略投入，立足于不断巩固和提升新兴市场优势，提升成熟市场开发能力，重点打造可长期合作的海外战略经销商渠道，重点提升柳工全面解决方案。与此同时我们也清楚地看到全球经济不稳定因素在上升，俄乌冲突对全球政治格局、大宗商品价格带来较大影响，美联储加息带动资本回流美国对全球金融市场带来不小影响，我们在做好市场开拓的同时将更加关注海外业务健康发展，不断完善风险预警和防范机制，预防系统风险。谢谢！

27.文总您好，装载机市占率重回国内第一，全球销量也是第一。公司产品线较多，未来公司对哪几块业务是重点布局发展的？有哪些举措？

答：公司产品线较多，装载机作为柳工历史最悠久、实力最强悍、产品最具竞争力的产品线，经过近两年重新发力，市占率重回高点，未来公司将聚焦五大业务：工程机械优势业务、工程机械挑战业务、农机&矿山、建筑机械、零部件&后市场。具体举措：1) 统筹装挖以及工程机械协同发展，夯实主业，并做大做强；2) 打造支撑柳工发展新的支柱产业，快速发展矿山机械、起重机、叉车、后市场业务；3) 新兴产业和新业务发展成为新的增长极。发展壮大现代农业机械、智能装备两个战略性新兴产业，高空作业机械、林业机械等新业务，逐步进入国际市场。4) 发力三大方向：全面国际化、全面解决方案、全面智能化；5) 强化四大能力：客户驱动、能力驱动、资本驱动、人才驱动。谢谢！

28.请领导介绍一下2021年高空作业平台类产品的收入和毛利率情况，以及对2022年的展望（包括预期收入、产能、以及市占率）

答：感谢您的提问！高空作业平台业务是公司新兴培育业务，2021年在收入和毛利率方面表现优于公司预期，得到了较优的发展。2022年渠道开发取得较大突破，尤其是在中小客户的开发以及与头部租赁商的合作落地，预计2022年高空机械产品有望实现挑战目标，市场占有率将在21年的基础上显著提升，进一步缩小与行业标杆的差距。公司大力策划开展全面降成本方案，1季度主要产品已全部完成预定的降成本

目标，预计从 2 季度开始降本收益将逐渐体现，同时随着产能地逐步提升，毛利率也将进一步得到提高，为公司整体业绩产生积极影响。

29. 请领导介绍一下 2021 年公司在矿山机械、农机、预应力产品取得的进展，以及对 2022 年收入的展望？ 2. 请领导介绍一下电动化产品在 2021 年的推广和销售情况，以及对 2022 年的预期？

答：您好！ 1、（1）矿山机械。在研发、产品质量改进与降成本、渠道拓展等方面取得积极进展。完善了 DW90A 产品族谱，产品系列化满足国内外市场需求；大吨位宽体车 DW105A 批量导入市场，获得客户好评，为 2022 年的市场开拓打下坚实基础；DW90A-E 双电机纯电动宽体车投入市场验证，达到行业领先水平；新技术在宽体车上验证成功，提高了产品的竞争力；与境内大客户签订了战略合作协议。2022 年营业收入目标为 7.8 亿元。（2）农业机械。柳工拖拉机新工厂第一条生产线投产，是柳工拓展战略性新业务，打造新经济增长点的一个新起点，柳工拖拉机首次耕耘在祖国美丽乡村。未来，柳工将不断加码农机新产品技术的研发，推进农业机械“智”造，为向用户提供整体解决方案创造条件，助力乡村振兴，在加快推进农机行业转型升级中发挥积极作用，做出更大贡献。2022 年营业收入目标为 3.6 亿元。（3）欧维姆预应力。在市场容量相对平稳的情况下实现订货同比增长 13%，公路锚具、公路橡胶支座和钢绞线拉索等欧维姆主要业务产品市场占有率保持行业第一地位。公司在超大跨径悬索桥业绩持续突破，中标千米级主跨的悬索桥 3 座，再度荣获土木工程领域最高荣誉“詹天佑奖”。 2、电动化产品：
（1）行业地位：柳工电动产品引领行业发展、电动产品及成套解决方案走在行业前列，其中电动装载机具有绝对领先优势；（2）友商抢滩：
1）企业战略融入国家战略，继续看好电动市场：碳中和、碳中、节能减排、油价上涨；2）行业企业继续抢滩电动领域：产品系列化、续航能力更强。（3）未来预测：美国波士顿咨询公司预测到 2025 年，纯电动工程机械渗透率将超过 6%，预计国内整体销量突破 5000 台。谢谢！

30. 公司主要产品销售模式有融资租赁、定向保兑仓、全额付款，目前信用销售的首付比例如何？公司当前的逾期率处于什么水平？

答：感谢您的提问！公司信用销售的平均首付比例在 30%左右，各产

品线根据市场竞争情况和行业惯例略有不同。公司当前信用资产质量良好，逾期率控制较好。公司信用风险管理已实现全流程数字化管理，在信用审批阶段有数字化风控模型进行评估加现场尽调专家评估相结合的方式，严格筛选客户进行授信，在债权管理方面利用数字风控模型进行风险预警监控，并进行客户实地回访、催收、设备 GPS 监控管理等相结合的多种方式进行债权管理。

31.领导对公司 2022、23 年资本开支以及期间费用是否有指引？

答：感谢您的提问！公司逐年在加大研发创新及固定资产智能化、电动化和数字化的投入力度。2021 年，公司在“无人驾驶技术研究及产品开发”“非道路国四产品开发”“新型智能化紧缆机开发”等研发项目，共计研发投入 9.35 亿。2022 年及 2023 年重点研发方向仍然是电动化、智能化和数字化，用于研发“电动系列产品开发”“无人自主装卸作业研究与应用”“工程机械关键传动件研发试验创新平台建设”“智慧管理云控平台”等重大项目。期间费用：2021 年期间费用率 12.8%，同比有较大降幅（1.8 个百分点）。公司将持续推进弹性费用控制，提高人员效率等一系列举措，预计 2022-2023 年费用率逐步下降。谢谢！

32.公司在国企改革方面，有哪些进一步的举措，效果如何？

答：公司在混改和整体上市后，有以下重要举措：（1）公司治理有重大变革，公司股权结构发生重大变化，多名战投股东进驻公司，改变了一直以来国有股权结构一个独大的状态，两名战投董事、一名战投监事分别成为公司董事会、监事会成员，公司决策更加市场化；（2）公司整体上市后新一届即第九届经理层的聘任，最大的创新是公司设首席执行官（CEO），由董事长兼任，目的是减少董事会与经理层的沟通成本，大大提升经理层的执行力。（3）公司新一届班子，建立了任期制、契约化的管理机制，高管人员的薪酬根据管理幅度和对组织的贡献度调整了目标年薪，每一名高管人员都根据公司战略规划目标分解的相应任务，签署了任期和年度绩效合同，每半年进行绩效考核，并实施赏罚分明的激励机制。（4）公司对弱小或新业务将进行多种激励机制的变革，促进其快速成长。新一届班子运行一个季度以来，公司上下围绕“十四五”期间三大核心目标——“盈利增长、业务增长、能力成长”，进行系统化的项目管理，执行力得到了空前的提升，公司核心竞争力有望得到大幅度提

升。谢谢！

33.公司判断 2022 年汽车起重机行业将如何表现 ,展望到未来 2~3 年市场需求如何？

答：行业发展周期来看，汽车起重机从 2016-2020 年是增长，2021 年下半年开始下滑。从目前来看，未来 2-3 年是调整期，但汽车起重机的市场主要取决于高铁、轻轨、房地产建设，这些是重点市场。如果国家在这些领域投资增加，汽车起重机市场就会有恢复。

34.文总，您好，原料价格波动较大，公司产品，如挖机、装载机等近期会调整价格吗？

答：您好!针对以上情况，公司将采取：1) 客户导向：基于客户导向，助力客户成功，理性的为客户提供满意的产品和解决方案；2) 共赢生态：保证投资者和股东合理的收益和回报，打造共赢生态(股东、供方、员工、经销商等)，基于此公司会根据实际情况，对价格进行合理调整；3) 资源整合，提质增效：开发更具市场竞争力的产品，提供优质产品和服务、降本控费。谢谢！

35.稳增长政策是否在工程机械需求、设备开工上有所体现？

答：国家的稳增长政策对工程机械是利好，因为疫情严重，特别是经济发达地区，影响经济发展和投资进度；市场还没有明确体现，我们相信在疫情之后，在二季度和下半年，对工程机械肯定是利好方式，柳工在积极策划，如何抓稳增长中，在战略新兴领域的投资。

36.在国有企业股权混改方面，是否对于员工持股有进一步考虑？

答：您好！这次混改，大股东柳工有限(含本公司) 的核心员工 1270 多人都参与了员工持股计划——常州嘉佑为持股平台，整体上市后常州嘉佑持有公司股票 3,173 万股，占公司总股本的 1.62%。此外，公司在 2019 年就实施了第一期限限制性股票股权激励方案。公司整体上市后，股权激励将作为公司常态化的长效激励方式，持续推行下去。谢谢！

37.在同意续聘 2022 年度审计机构意见中，是否对审计机构在当前疫情背景下，保证财报审计数据的客观真实进行过详细了解和核实？

答：在审计师沟通与意见交流会上，专门就疫情情况下开展年报审计与

内控审计的情况进行了交流。在续聘 2022 年度审计机构的事项上，针对疫情背景、混改以后的审计范围、重大的并购以及新区建设等关键问题发表了实事求是的意见，对保证财报审计数据的客观真实发挥了作用。

38.公司各项业务毛利率趋势展望如何？如何消化原材料价格上涨的风险？

答：感谢您的提问！21 年钢材等主要原材料价格持续上涨，对公司成本产生不利影响，且工程机械价格战竞争激烈，主要产品线挖机终端价格下降导致整体毛利率下降。由于产品结构不同，汇率等因素也导致了毛利率有所差异。公司通过持续推动设计、研发、采购、制造、物流等环节降成本，积极消耗原材料上涨带来的不利影响，同时通过改善产品结构，加大海外业务出口和高盈利区域的销售力度等举措来提升毛利率。

39.公司混改完成之后，管理结构的调整情况？对管理层核心人员的考核机制情况？

答：您好！整体上市后，原集团混改引进的战投股东成为上市公司股东，打破了过去一直以来的大股东一股独大的现象，奠定了公司更加市场化的法人治理结构。公司在 2021 年 12 月 30 日召开股东大会，选举了第九届董事会、监事会成员，其中分别代表战投 1(招工服贸)、战投 2(双百基金)的两名董事当选，代表战投 3(国家制造业基金)的一名监事当选。公司第九届董事会于当天聘任了第九届经理层成员，其中最大的创新是公司经理层设首席执行官(CEO)，由董事长兼任，目的是减少董事会与经理层的沟通成本，大大提升经理层的执行力。公司新一届班子，建立了任期制、契约化的管理机制，高管人员的薪酬根据管理幅度和对组织的贡献度调整了目标年薪，每一名高管人员都根据公司战略规划目标分解的相应任务，签署了任期和年度绩效合同，每半年进行绩效考核，并实施赏罚分明的激励机制。新一届班子运行一个季度以来，公司上下围绕“十四五”期间三大核心目标——“盈利增长、业务增长、能力成长”，进行系统化的项目管理，执行力得到了空前的提升，公司核心竞争力有望得到大幅度提升。谢谢！

40.董事长您好！国际化方面，我们在印度、波兰、巴西等地方的基地建

设情况如何？目前海外疫情对海外拓展影响大吗？对海外的一些情况如产品开发、销售、管理建设麻烦领导介绍一下。

答：您好！柳工持续加大在海外制造基地投入，立足本地化发展，开发当地供应链，不断提升海外研发、制造能力。柳工印度的发展为当地提供了数百个工作岗位，形成了和当地发展的命运共同体。柳工印度公司荣获“中印榜样”奖章。柳工波兰锐斯塔公司曾获“波兰最佳中国投资者”奖。2021年，印度、波兰及巴西销售均同比迅速提升，运营结果持续改善。以印度工厂为例，柳工长期看好印度市场发展，2021年柳工完成了印度4阶段产品上市切换，借此机会不断提升印度工厂研发制造能力，提升本地化水平，优化运营结果。历经十余年的经营，柳工印度公司已经在南亚区域搭建了完善的销售服务网络体系，现有经销商超过20家，业务基本覆盖印度及周边的孟加拉、斯里兰卡、尼泊尔和不丹，经销商销售服务网点超过60个。印度公司现有的经销商中近半数与柳工合作在8年以上，且业务发展全面（包括整机、配件与服务、租赁），经销商渠道稳定。此外，柳工还在印度制造基地内设立了配件中心，通过经销商网络为客户提供配件支持。当前，核心产品线装载机和平地机已经做到了全球行业领先地位，装载机行业占有率全球第一、平地机全球第二。为了进一步拓展挖掘机和压路机销售，柳工将进一步提升渠道能力，网点以及人员配置。与此同时，柳工团结、民主、开放的氛围，以及对多元化文化包容的企业文化对印度当地人员有较强的吸引力。目前柳工印度公司员工本地化率95%，核心骨干忠诚度高。未来柳工印度公司在管理方面将更加专注人员本地化建设及社会责任体现。近年来，我们持续加大在智能化、电动化、无人驾驶及零部件核心技术方面投入，行业首个5吨电动装载机、22吨电动挖机研发成功，提升了柳工产品实力。在2021，柳工在海外市场推出了25款新产品，进行了30多项产品适应性改进，从而提高了林业、采石场、金矿开采和废物处理市场的销售业绩。虽然海外疫情仍在持续但没有阻止我们海外拓展的步伐，得益于柳工在供应链上下游的提前布局及海外渠道实力，柳工海外一季度同比实现较快速增长。谢谢！

41.近期公司经营活动现金流变化趋势如何，未来展望如何？

答：受疫情反复、客户开工率不足等因素影响，2021年公司经营活动净现金流有所减少；国际业务收入规模显著增长需要对存货进行提前备货

(备货的存货已大部分有明确订单消化)。同时考虑到国内春节供方配套供应和国际物流等影响有适当增加储备。未来公司通过提升盈利能力、加大融资租赁销售占比、优化资产质量、开发海外第三方租赁业务等举措，加速客户资金回笼，实现经营性现金流良性循环，支撑公司业务的高质量发展。谢谢！

42.公司有做市值管理吗？

答：您好！公司制定的“十四五”规划中，包含了市值管理规划。市值管理的核心是如何使产品市场和资本市场两者协同发展，两条腿走路。通过产品市场的经营，提升公司的产品毛利率、净资产收益率、经营性现金流，降低资产负债率提高偿债能力等，再通过加强现金分红等提高公司股东的投资回报及市盈率，最终促进公司价值得到市场的认可，市值与公司营收规模同步发展。谢谢！

43.2021年度毛利率下降比较多，原因是什么？预计2022年毛利率情况如何？

答：21年钢材等主要原材料价格持续上涨，对公司成本产生不利影响，且工程机械价格战竞争激烈，主要产品线挖机终端价格下降导致整体毛利率下降。产品结构不同，汇率影响等因素也导致了毛利率有所差异。公司通过持续推动设计、研发、采购、制造、物流等环节降成本，积极消耗原材料上涨带来的不利影响，同时通过改善产品结构，加大海外业务出口和高盈利区域的销售力度等举措来提升毛利率。谢谢！

44.独立董事作为维护中小投资者利益的人员，请问贵公司独董是如何发挥作用的？在哪些重大事项上提出关键意见？谢谢！

答：勤勉尽责，是独立董事的基本职责。作为柳工的独董，在关联交易、对外担保、对外投资、股利分配等方面实事求是地发表了意见。

调研过程中，公司参与人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。

附件清单

无

日期

2022年4月14日

