

证券代码：000157/1157

证券简称：中联重科

中联重科投资者关系活动记录表

编号：2023-01

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
活动参与人员	长江证券、东吴证券、瑞银证券、中银国际、海通证券、中信建投、广发证券、兴业证券、财通证券、安信证券、摩根士丹利、中金公司、摩根大通、UBS、HSBC、美银证券、花旗银行、大和资本、嘉实基金、南方基金、中欧基金、广发基金、安信基金、泰康资产、华泰柏瑞、碧云资本、Jefferies、Hel Ved Capital等
时间	2023年3月31日
地点	长沙
形式	网络+电话会议
上市公司接待人员姓名	公司副总裁杜毅刚女士、副总裁王永祥先生、董事会秘书杨笃志先生。
交流内容及具体问答记录	一、公司财务部分介绍与问答 2022年，公司实现营业收入416.31亿元，毛利率21.83%，归属于母公司净利润23.06亿元。

今年下半年相较于上半年，营业收入下降 4.5%，但毛利率环比上升 2.15 个百分点。公司通过底线思维、极致思维，在严控风险的前提下，以“装备制造+互联网”、“产业+金融”为总体框架，围绕装备制造相关多元布局齐头并进，保持健康持续发展的定力。

1、营业收入情况

2022 年受基建和房地产等领域项目开工下降等的影响，公司营业收入同比下降。但是，2022 年公司潜力业务取得实质性突破，多元化业务布局初显成效。

2、毛利率情况

2022 年公司结合经营实际，深入开展“极致降本”工作。通过总部有效牵引，事业部积极响应落实，助推多举措相继落地，有效降低公司成本，提升产品竞争能力。随着极致降本持续推进，2022 年全年公司毛利率 21.83%，下半年毛利率较上半年毛利率增加，4 季度毛利率达到全年高点。

3、期间费用情况

2022 年，公司发生期间费用 64.52 亿元，同比减少 25.91 亿元。其中：销售费用 26.35 亿元，同比减少约 8.4 亿元。主要是国内与销售收入紧密关联的广告与推广费用、修理费及运输费用下降；同时得益于公司端对端销售模式的进一步推广，代理费等中间渠道费用减少；公司持续推进服务数字化，服务效率提升，客户满意度持续提

升，服务质量持续改善，三包费用等减少。管理费用 15.74 亿元，同比减少约 1 亿元。主要是通过数字转型带来管理效率提升。公司始终坚持“技术是根，产品是本”的理念，保持关键核心技术优势、加速智能化、数字化、绿色化的三化融合创新，打造行业领先技术和高端产品，加速推进新能源技术及产品开发，支撑公司新数字、新材料、新能源三大业务板块快速发展。2022 年市场下行的形势下，公司保持队伍稳定、队形不变，并且增加关键研发人才的引进，保持持续的创新与发展基础。

2022 年，实现标杆产品新突破，研制下线了 127 款重大新产品，开展关键核心技术研究 330 项，“数字化、智能化、绿色化”技术研究项目占比 77%，推出了全新 R 代塔式起重机、全球 55 吨级最长 5 桥 70 米泵车、中大吨位挖掘机、全球首台 80 米大型多级复合式臂架举高喷射消防车、国内首款自走式谷物联合收割机等一批行业领先产品；行业内率先提出智慧施工成套解决方案，首创全流程数字化闭环施工新模式，攻克智能化施工成套关键技术，打造了行业首个绿色智慧施工工地；在锂电、电驱、氢能、整机等领域多维度原创出新，新上市了包含汽车起重机、履带式起重机、混凝土泵车、高空作业平台等产品类别的 15 款新能源产品，实现新能源主机全品类覆盖，“族群化”发展特征明显，持续引领工程机械新

能源化。财务费用-2.65 亿元，同比减少 2.96 亿元，公司融资成本进一步降低，资金收益率进一步提升。公司加强对于海外业务内部结算币种、客户结算币种的管理，加强汇率波动大的币种的专项监控与管理。

4、经营性现金流情况

2022 年，公司经营活动产生的现金流量净额为 24.25 亿元。销售收现比 111.3%，公司销售实现了现金高效回笼；利润净现比 101.7%，公司利润实现了净现金回收。稳健的销售、健康的利润将促进公司经营模式的良性循环。

5、资本结构、资产质量及周转效率情况

2022 年末，公司资产负债率 53.89%，保持了资本结构的持续稳定。

带息负债约 220 亿元，较上年增加 30.75 亿元。在负债和杠杆管理思路方面，公司仍将根据实际经营、市场资金价格等情况，综合把握总债务、净债务以及负债率，实现资金价值最大化。

2022 年末，公司应收账款净额 279.15 亿元，同比增加 10.85 亿元，增幅 4%。公司将通过持续加强信用销售风控体系建设和执行力度、进行科学的客户风险评级、创新并坚持端对端风险管理模式，积极跟进应收账款回款，严控风险。

6、资本支出及智慧产业城情况

2022 年，公司资本支出主要用于智慧园区、智能产线建设，重点是长沙智慧产业城建设。智

能产线极大地提升了生产效率、降低了制造成本。

2021年、2022年公司持续深化管理、成本、创新，持续降低盈亏平衡点，为今后的持续健康发展打下坚实的基础；2022年，国际环境复杂，国内房地产、基建回落，公司保持战略定力，始终坚持抓管理、降成本、抓创新、抓智慧产业城市建设，始终保持企业的高质量发展状态。公司也将保持战略定力，以自身的确定性对抗市场的不确定性，在2023年进一步提升盈利能力、保障现金流回流、保持资本结构安全、稳定。

二、公司经营部分介绍与问答

（一）2022年经营业绩

1、主导产品市场地位稳固

混凝土机械、工程起重机械、建筑起重机械三大产品行业龙头地位持续巩固，市场份额持续保持“数一数二”。其中：混凝土机械首推的70米“凌云”泵车，成为行业高端泵车单品销量冠军；搅拌车市场份额提升至行业第二，搅拌站市场份额居行业第一。全地面起重机销量位居行业第一，全球最大吨位全地面起重机2400吨实现批量交付。建筑起重机械销售规模稳居全球第一。

2、新业务发展取得实质性突破

1) 土方机械规模实现逆势增长

一是长沙挖掘机械智能制造示范工厂实现全线投产，G系列中大吨位挖掘机产品可靠性、智

能技术实现全面升级。

二是聚焦中大挖战略取得较好市场效果，通过持续调整销售结构，高盈利能力的中大挖产品销量得到大幅增长，经营质量持续向好。

2) 高空作业迅速成长为细分行业龙头

公司已成为国内型号最全的高空设备厂商，实现 4-68 米全覆盖，ZT68J 作业高度为全球行业之首。新产品布局带来业务增长新动能。在常规机型市场领先的同时，加速全新品类产品开发。

3) 加快其他新兴业务发展与布局

一是农业机械贯彻转型提质的经营方针，聚焦中高端新产品开发，大马力高端拖拉机、水田拖拉机、履带式收割机械等多个新品的适应性全面升级，智能化程度更高。小麦机、烘干机、抛秧机国内市场份额保持行业前列。

二是新型建筑材料业务工厂建设快速推进，吉安工业园已投产，湘阴、亳州、马鞍山等工厂已相继开工建设。试销产品获得重点工程客户认可。

三是矿山机械矿用自卸车实现批量交付。

3、国际化步伐全面提速

一是公司围绕“地球村”思维，形成海外业务端对端、数字化、本地化的业务管理体系，为海外业务的全球布局与全面拓展奠定坚实基础。

二是公司海外业务经营业绩创新高，海外业务收入 99.92 亿元，占比提升到 24%以上。从国家区域来看，印尼、印度、阿联酋、沙特、土耳其

等重点国家本地化成效显著。

从产品线来看,800吨全地面起重机批量交付,是我国出口海外最大吨位的全地面起重机;高空作业机械产品销至海外80余个国家,成功进入欧美高端市场。

4、经营质量夯实稳健

公司采取“风险可控的前提下要规模”的战略指导思想,健全风控端对端管理体系,筑牢三道风控防线,保障公司经营风险可控。公司增量业务经营质量夯实稳健。

(二) 2023年经营思路

2023年,公司坚持“积极的经营策略、稳健的财务计划”的经营方针,巩固发展壮大产业梯队,全力推进国际化发展,实现稳健高质量发展。

1、巩固发展壮大产业梯队

1) 混凝土、工程起重机、建筑起重机三大事业部把控效益和规模的动态平衡,进一步巩固、提升市场地位。

2) 土方机械全力加速突破,实现规模跨越式增长。

3) 高空作业机械夯实稳固国内领先品牌,成为行业电动化和智能化产品的引领者。

4) 加速培育农机、矿机、中联新材的发展突破,打造新的业绩增长点。

2、全力加速发展海外市场

1) 海外业务发展具有高增长韧性与确定性

	<p>国内工程机械经历 30 多年的市场持续磨练，产品与技术进步显著，产品的国际竞争优势已经凸显。随着我国“一带一路”、“人民币国际化”战略的深入推进，中国品牌市场地位提升将进一步加速。</p> <p>因此，中国工程机械的海外拓展可以保持未来几年稳定增长，我司将持续加大对海外的投入。</p> <p>2) 2023 年海外业务国际化策略</p> <p>加速用地球村思维推进海外变革，完成全球化网络布局，深化海外业务运营体系，海外业务将实现从局部突破到全面发力、全面见效。</p> <p>一是全面深化推广“航空港+地面部队”模式，全面铺开核心区域航空港建设，加大本土化投入。</p> <p>二是继续深化完善端对端、数字化、本土化的全球业务体系，深化端对端业务管理，打造无国界、无时差、无语言障碍的前后台孪生机制，全力支撑海外业务的高速增长。</p> <p>三是持续推进海外研发制造基地的拓展升级，充分利用意大利 CIFA、德国威尔伯特等海外基地技术优势、资源优势、区位优势，加速全球化产业基地布局。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>

活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件 (如有,可作为附件)	否
--------------------------------------	---