

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：2023-03

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）
活动参与人员	易方达基金、广发基金、富国基金、嘉实基金、博时基金、汇添富基金、鹏华基金、华安基金、兴全基金、平安基金、华泰柏瑞、兴银基金、国投瑞银、中国人寿、泰康保险、大家保险、友邦保险、阳光保险、华泰保险、招银理财、中邮理财、杭银理财、泉果基金、高毅资产、重阳投资、碧云资本、Citadel、Point72、中信资管、海通资管、中金公司、中信证券、中信建投、华泰证券、海通证券、申万宏源、长江证券、东吴证券、浙商证券、财通证券、兴业证券、天风证券、东方证券、华创证券、安信证券、光大证券、国金证券、中银证券、摩根大通、摩根士丹利、瑞银证券、美银证券、花旗银行、汇丰银行、Jefferies、

	瑞士信贷、招银国际、大和资本、彭博研究等。
时间	2023年8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	公司联席总裁王永祥先生、首席财务官杜毅刚女士、董事会秘书杨笃志先生等。
交流内容及具体问答记录	<p>一、公司财务部分介绍与问答</p> <p>2023年上半年，公司实现营业收入240.75亿元，同比增长13%；毛利率27.9%，同比上升7pct；归属于母公司净利润20.4亿元，同比增长19%。今年上半年较去年下半年，营业收入和毛利率均环比提升，营业收入环比增加18%，毛利率环比提升5pct。</p> <p>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，围绕高质量发展目标，加速向数字化、智能化、绿色化转型升级，加快新兴板块业务发展，深化拓展海外市场，发展韧性与内生动能持续增强，以自身的确定性对抗市场的不确定性，保持健康可持续发展的定力。</p> <p>1、营业收入情况</p> <p>2023年上半年，受基建和房地产等领域项目开工下降及资金面紧张影响，国内行业市场需求下行；但海外收入保持持续高增长，公司</p>

整体营业收入同比上升 13%。公司上半年海外收入快速增长，收入 83.7 亿元，同比增长 115%，海外收入增幅高，增长潜力大。

同时，上半年公司潜力业务持续突破。高空机械收入同比增长 39.5%；土方机械收入同比增长 99%；消防应急机械收入同比增长 30.4%；桩工收入同比增长 35%；矿机收入同比增长 72%。

2、毛利率情况

2023 年上半年公司毛利率 27.9%，同比上升 7pct，其中土方机械毛利率 30.2%，同比上升 9.9pct，起重机械毛利率 29.7%，同比上升 10.5pct，高空机械毛利率 26.3%，同比上升 3.5pct。

2023 年上半年境内销售毛利率 25.8%，同比提升 4.75 个百分点，境外销售毛利率 31.8%，同比提升 12.3 个百分点。

公司二季度毛利率为 29%，同比提升 7.7 个百分点，环比一季度提升 2.7 个百分点，自 2022 年第一季度以来毛利率连续 5 个季度稳步提升。

上半年公司毛利率的提升，主要得益于产品结构的改善、降本增效、以及海外市场的拓展。

2023 年公司继续贯穿“竞争成败在毫厘之间”的思想，持续推动极致降本，以及推进新材料新工艺新技术应用、进口零部件国产化、

关键件自制率提升、供方整合、市场端对端变革等，实现降本增效的最大化，随着已固化降本项目及新增降本项目的落地应用，产品成本持续优化，产品市场竞争力将持续提升。

3、经营性现金流情况

2023 年上半年，公司经营活动产生的现金流量净额为 9.3 亿。销售收现比 108%（销售回款/销售收入），公司销售实现了现金高效回笼，销售业务有回款保障。

4、资本结构、资产质量及周转效率情况

2023 年 6 月末，公司资产负债率 58%，保持了资本结构的持续稳定。公司根据实际经营情况，适当增加中长期借款，灵活使用短期债券和短期借款，动态调整债务规模，综合长期流动性安全与融资成本，确保带息负债规模与资本结构保持稳定。

6 月末，公司应收账款净额 253.9 亿元，较年初减少 25.3 亿元，降幅 9%。公司应收账款周转天数较年初减少 13 天，主要是公司持续完善风控端对端管理体系，筑牢风控防线，利用“有感知、会思考”的风险智能预警平台，牢牢把握风险控制关键点，助力业务稳健增长，提升经营回款质量。

2023 年上半年末，公司存货净额 211.8 亿，

较期初增加 69.8 亿。其中土地储备增加 23.7 亿，产品存货增加 46 亿，主要是海外市场需求增长，公司加大海外铺货力度；新兴业务板块快速扩张。

2023 年下半年，公司将继续坚定贯彻“积极的经营策略、稳健的财务计划”的经营方针，装备制造主力板块稳健经营，潜力板块上量突破：土方机械凭借技术优势、高效的供应体系、快速的服务响应能力和更加灵活的销售方式，快速提高市场占有率；新材料板块快速拓展工程、家装和零售三个渠道市场；农机板块在长沙设立运营总部，围绕耕、种、收、储四大类机械产品，以产品升级国四为契机，推出具有市场竞争力和盈利能力的极致产品。海外业务依托数字化技术，实现市场一线与中国总部前后端的孪生映射，形成全球统一的运营管理体系，成为全球战略落地的有力支撑。

公司通过智能化的信息系统及全流程的协同管控，实现科学的生产、物流、产销管理。严格进行存货管控，严守“风险可控的前提下要规模”的战略指导思想，加强应收账款管理，依靠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，确保公司经营质量稳健与持续发展。

二、公司经营部分介绍与问答

（一）2023 年上半年经营业绩

1、工程机械国内主导产品稳健经营，市场地位稳中有进

一是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；搅拌车市场份额保持行业第二。

二是工程起重机械市场份额保持行业领先，25 吨及以上汽车起重机销量位居行业第一。

三是建筑起重机械销售规模稳居全球第一，交付全球最大塔式起重机 R20000-720，以成熟化技术、系列化产品、生态化模式持续引领行业发展。

四是土方机械坚持聚焦中大挖战略，多个业务单元共同销售挖机的新模式取得实效；上半年土方机械整体收入同比增长 98.7%，中大挖国内市场份额持续增长，市场份额位居行业前列。

公司始终将控制风险经营作为首要保障，公司坚决贯彻执行业务端对端管理，终端逾期监控到每个客户、订单与设备，风险看到底、控到底；同时公司配备有专业的清欠及律师队伍，高风险客户及时得到处置。

2、加快成长与新兴业务发展，成长动能强劲

一是高空作业机械上半年销售规模同比增长强劲，电动化产品渗透率达 90%以上，为国内

型号最全的高空设备厂商；首推 72 米全球最高臂车，再次刷新全球直臂式高空作业平台记录；推出全球首款吊装一体高空幕墙机器人，实现由载人作业到智能高空作业转变。

二是农业机械聚焦主粮收获机械，依托工程机械板块“数字化、智能化、绿色化”体系的技术积累与优势资源，全力攻坚小麦收获机、水稻收获机、玉米收获机的系列产品突围。上半年上市的小麦机 TK100、拖拉机 RS1304/1604 等新品，在产品可靠性、工作效率、工况适应性、维修便利性等方面全面优化，并已实现批量销售，获得客户好评。

三是矿山机械上半年销售规模实现新突破，矿用自卸车实现批量交付。

四是干混砂浆新材料业务稳步推进，湘阴标杆工厂 5 月份投入试生产，具备批量生产交付的能力。

3、全面加速拓展海外市场，海外业务业绩贡献占比快速提升

公司坚定中联特色的国际化发展战略，以“地球村、端对端、孪生平台”为战略发展主线，充分利用互联网思维，构建基于端对端、数字化、本土化的海外业务体系，实现海外业务的跨越式发展。

一是海外业务持续突破创新高。上半年，公司海外业务收入海外业务强劲增长，实现收入 83.72 亿元，同比增长 115%，海外业务收入占比达到 35%，较去年同期提升 16.5pct。

二是海外重点市场均实现有效突破。阿联酋、沙特、土耳其、哈萨克斯坦、巴西等重点国家本地化发展战略成效显著，销售业绩同比增长翻番。

三是海外业务保持高毛利率、高回款率的经营质量。

（二）2023 年下半年行业分析

国内市场：在稳增长背景下，随着国家加固经济恢复发展基础，地方政府加速推进专项债加快推进重大项目，房地产调控政策持续放松，基建与房地产项目开工需求有望逐步释放，带动设备需求回暖。

海外市场：中国的工程机械产品相比欧美品牌竞争优势明显、性价比更高。随着“一带一路”倡议持续深化拓展，中国品牌替代欧美品牌将进一步加速。

海外市场会继续保持高增长与强韧性，公司也将持续深化海外业务布局及加大对海外业务的战略投入。

（三）2023 年下半年经营思路

一是公司在“要效益、要规模、要质量、要可持续”的总方针下，坚持做好“产品、质量、成本、服务”四个极致，努力以自身的确定性对抗外部环境的不确定性，按照战略方向、节奏、力度做好 2023 年下半年各项经营工作。

二是国内业务做好规模与利润的平衡，提升合同质量，在风险可控的前提下持续稳固市场地位。

	<p>三是全力加速发展海外市场。</p> <p>1、坚定不移地贯彻“端对端”业务运行模式，以互联网、大数据为载体，打造可视化的资金流、货物流、业务流运行通道，加速形成“地球村”思维引导下的无国家、无时差的本土化全球业务体系，支撑海外业务高效运营。</p> <p>2、大力开拓海外新的业绩增长点。</p> <p>一方面是要持续完善全球化空港集群布局，加速欧洲、中北美、非洲及澳洲地区网点补充。</p> <p>另一方面是要加大推进海外生产基地拓展升级，全面辅射北美及南亚周边国家。</p> <p>再者，要紧跟一带一路中资企业出海，加强非洲、拉美国家的市场拓展。</p> <p>3、持续加强本土化队伍建设，以本地化经营为主体，形成规模化与有战斗力的本地化人员队伍，赋能产品线，为海外业务的全面拓展奠定坚实基础。</p> <p>四是扎实做好降本增效、降库存改善现金流，及严格费用开支，提升盈利能力。</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>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附</p>	<p>否</p>

件（如有，可作为附件）	
-------------	--