

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：2024-01

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
活动参与人员	易方达基金、广发基金、华夏基金、汇添富基金、国泰基金、工银瑞信基金、兴全基金、华泰柏瑞基金、平安基金、大成基金、中欧基金、招银理财、中信证券资管、财通证券资管、长江证券自营、贝莱德、施罗德、摩根士丹利资管、AB联博资管、国投瑞银基金、太平基金、前海开源基金、长城基金、金鹰基金、圆信永丰基金、红土创新基金、中银保诚资产、生命保险资产、华夏未来资产、泉果基金、睿远基金、基石资本、碧云资本、聚鸣投资、广发证券、长江证券、中金公司、财通证券、中信证券、华泰证券、海通证券、国泰君安证券、东吴证券、浙商证券、国投证券、国金证券、国信证券、兴业证券、银河证券、方正证券、光大证券、天风证券、中银证券、中泰

	证券、西南证券、华创证券、摩根士丹利、Jefferies、大和资本等。
时间	2024年2月4日
地点	长沙
形式	现场会议
上市公司接待人员姓名	联席总裁王永祥先生、助理总裁黄建兵先生、助理总裁袁野先生、董事会秘书陶兆波先生等。
交流内容及具体问答记录	<p>一、公司业务经营单元主动介绍</p> <p>（一）混凝土泵送机械事业部</p> <p>2023年，国内经济整体呈回升向好趋势，基建成为稳增长重要抓手，县域基建、水利建设、新基建成为新的增长点。宏观政策改善明显，稳定购房需求释放。保障性住房建设、城中村改造、“平急两用”公共基础设施建设这“三大工程”拉动了一定的泵送设备需求；产品节能减排政策牵引明显，新能源技术发展迅速，市场对新能源产品的需求日趋增加。目前国内混凝土机械市场集中度不断提高，资源进一步向中联重科等龙头企业聚拢，公司长臂架泵车、搅拌站市占率稳居行业第一，搅拌车市场地位数一数二。</p> <p>海外市场方面，2023年新兴市场和发展中经济体保持稳定增长，随着近年来“一带一路”影响的不断加深以及国内市场竞争加剧，中联重科加大海外市场投入，完善海外战略布局，混凝土</p>

泵送机械海外市场规模连续多年实现高速增长，泵送产品 9 大重点区域市占率实现快速提升，品牌影响力进一步加大。同时海外研发、本地化制造组装、关键零部件本地化采购等举措相应在重点区域/国家已完成规划落地和布局，并不断优化职能，提速增效显著，未来对标欧美主流品牌将更具有竞争优势。

中联智慧产业城混凝土泵送机械园全面建成试产，32 条智能产线建设完成，八大工艺革新先进技术应用落地；已成为全球最大、最先进、产品最可靠的混凝土泵车智能制造工厂之一。2024 年，混凝土机械公司将以公司战略方针为指导，坚持高质量发展，通过“市场突破、技术创新、极致降本、智能制造、提质增效”等确定性工作，做深做细国内市场、做强做大海外市场，力争打造全球最大混凝土机械制造企业。

## （二）建筑起重机械事业部

2023 年，受房地产市场影响，建筑起重机械行业处于低谷期，建起公司通过迭代创新、发力海外、降本增效等举措，实现较好的经营质量，持续巩固全球第一的市场地位。

公司 R 代新品表现亮眼，“高端、智能、绿色”的 R 代塔机，深受客户青睐。随着行业监管要求的提高、安全事件的代价越来越大，建筑起重行

业对于“高安全、高品质、智能化”的产品需求愈发明显。R代新品以其“全域安全、超长寿命、远程管理”三大技术特质，加速行业更新迭代，优势明显，领先行业1.5代。

数字化、智能化转型升级，降本增效成果明显。建起公司通过智能制造进化升级，新增投入4条自动化生产线；通过数字化，全面提升端对端管理效能；通过内部极致成本和费用管控，在国内市场竞争加剧、销售价格大幅下降的情况下，保持了较好的经营质量。

2024年我们将重点从以下几个方面抢抓增量机遇。第一、向存量要增量，R代塔机加速行业迭代更新。第二、向海外要增量，加速全球化发展，随着“一带一路”倡议等带来的发展契机，海外市场前景广阔。第三，向高端定制要增量，抢抓桥梁、核电、火电等国家重点工程、“一带一路”建设项目等设备需求，高端非标定制订单会增加，高端定制方面公司有显著优势。

### （三）工程起重机械事业部

2023年国内工程机械行业市场需求同比下降，但下降幅度呈收窄趋势，预计2024年会有一定的改善，同时实力不足的小厂商面临的压力可能会逐步增大，后续中联重科等头部企业的市占率会进一步提升。

预计 2024 年行业会得到改善，固定资产投资对工程起重机的拉动非常关键，具体体现在风电、基建、石化这三大领域。同时，中联智慧产业城工程起重机园区将在 2024 年完成一期工程并投产，这将进一步加强中联重科在起重机领域的制造优势和成本优势，提高产品竞争力。

#### （四）土方机械事业部

2023 年，公司土方机械实现了跨越式增长，经营能力大幅提升。公司聚焦海外市场、中大挖和电动产品，以极致的思维打造王牌产品。国内市场“以中大挖为主”+“两头延伸”产品战略，关键性能持续领先。海外市场以“点绿全球，做深、做细、做透，做全球最好的土方机械”为宗旨，完成产品配置通用性和工况适应性开发。

制造竞争力方面，公司以“长沙+渭南”为产能输出载体。长沙基地智慧产业城全面落地智能制造，产出、响应、质量、成本全面提升，实现“备料→交调”全流程拉通，“看得见+看不见”的智慧融合；渭南基地产能、质量、成本稳健提升，产值同比翻番，超大挖迅速实现量产。

公司充分发挥海外“端到端”模式优势，打造综合竞争力，品牌力跻身第一梯队。极致思维打造服务竞争力，国内+海外主销区域全覆盖，服务、配件、再制造能力均实现提升。通过专项管

控，实现质量、成本、交付水平显著突破。

2024年，土方机械事业部将持续以极致思维打造王牌产品，以互联网思维打造全球企业，全面打造极致产品、极致价值和极致交付。

#### (五) 农业机械事业部

2022-2023年期间，中联农机一是完成了国三产品及滞存设备的出清，使农机公司能够轻装上阵，二是大力推进信息化建设，信息化将作为支撑农机业务快速发展的基础之一，三是实施双总部战略，长沙运营总部迅速完成了人才队伍的组建，整体员工素质和管理能力大幅度提升。在发展层面，农机公司聚焦产品和服务，并以突围产品来带动全局的发展，2023年底中联农机已经以崭新的姿态和产品系列，打开了农机业务高速发展的局面。

为进一步加快中联农机的破局和质量发展，公司形成工程机械与农机技术一体化创新、智能农机和智慧农业一体化发展、国内资源和国际资源一体化统筹的发展模式，正快速发展。

中联农机正在积极筹划和推动形成1+N的全球化制造布局，以1个运营、研发及零部件制造总部+N个产品智能制造基地，构建具备核心竞争力的农机产品全球制造能力。公司将进一步加大信息化建设投入，以“端对端”管理模式为基础，

打通“客户、渠道、研发、制造、管理”的各个环节，让中联农机具备了更懂市场、更懂用户，快速反应、快速决策、快速执行的全球响应能力。

#### （六）矿山机械事业部

目前，中联重科的矿山机械已经形成覆盖露天矿山“钻、挖、运、破”全过程的成套产品系列，可以为露天矿山用户提供一站式整体解决方案。中联矿机品牌迅速崛起，并得到客户的广泛赞誉，在多个市场遍地开花。

矿山机械事业部围绕“做精矿卡、做强经营”的战略方针，实现“韧性生长”，在产品、市场及管理方面进一步跑出加速度，迎来了崭新的局面。公司重磅推出 G 系列宽体车，在业内首创采用大马力发动机，在动力均衡、轻量化、能量管理三大核心技术领域行业领先，G 系列宽体车引领行业迈入大马力时代，重塑了宽体车品牌格局。

#### （七）公司海外整体情况介绍

2023年，中联重科持续推进国际化发展战略，形成了端对端、数字化、本土化的海外业务体系。公司完善员工考评体系，拓宽人才发展通道，提升队伍业务能力。充分本地化的海外队伍释放高质量发展活力，助力公司海外战略落地。完善海外业务数字化平台，人力、业务、服务、财务等功能条线全链条拉通，构建孪生映射机制，强化人员管理、提升业务效能，横向打通、纵向到底，

形成高效有序的端对端管控体系，支撑海外业务整体发展。

在海外市场，建筑起重机械稳居中国第一，出口马里的 T2850-120 塔式起重机创非洲最大吨米塔式起重机记录，出口阿联酋的 L250-16 动臂塔式起重机助建全球最高陶瓷外墙建筑迪拜 Wasl 塔。土方机械出口沙特的挖掘机参与沙特西北部未来城 NEOM 项目，出口墨西哥的挖掘机等设备助力拉美近代史上由政府出资的最大基础设施项目玛雅铁路项目施工。工程起重机械出口土耳其的 ZCC32000 履带式吊车参与可满足土耳其十分之一电力需求的阿库尤核电站项目，出口南非的 ZCC17000 履带式吊车创非洲最大吨位履带式吊车记录。混凝土机械出口埃及的混凝土机械设备全面参与包含非洲最高全钢筋混凝土超高层住宅建筑的阿拉曼新城超高综合体建设项目。

2024 年，中联重科将继续坚定海外业务战略目标，以航空港赋能销售，加速用地球村思维推进海外变革，加大本土化投入，将海外市场做深、做细、做透。拓展目标大客户群体，横向拓展业务市场覆盖，纵向提升产品竞争实力。形成规模化的本地化人员队伍，为本土化发展夯实人才和运营平台基础。2024 年将是中联重科实现海外业务跨越性发展的关键阶段，公司将继续坚定“端



对端、数字化、本土化”业务体系建设方向，以“横向到边，纵向到底”为管理目标，真正实现海外研产供销服一体化，打造成熟的海外业务市场营销体系，实现公司海外业务的高质量发展。

## 二、问答环节

### 1、目前挖掘机产品电动化的进展？

答：当前挖掘机电动化有朝着大型化和小型化两头发展的趋势。受环保政策、运营成本等因素影响，大型、超大型挖掘机电动化进程加速。随着国内矿山朝着大型化、绿色化方向发展趋势加快，矿山对大型、超大型拖线式电动挖掘机的需求增加。由于劳动力成本增长，机器替代人的趋势加大。微小型挖掘机电动化由于成本增长比例小、补能方便、无尾气排放，广泛应用于农业大棚、室内等密闭空间作业和园林、市政等工况作业，未来几年微型电动挖掘机的渗透率会越来越大。

### 2、目前中大挖市占率提升很快主要原因是什么？

答：中大挖市占率的提升原因主要在两个方面：一是端对端营销模式效果显现，绩效合伙彻底的激发了营销队伍的积极性；二是产品迭代升级，以质量和服务赢得客户。

### 3、公司对于挖机业务未来发展如何规划？会考虑

做小挖吗？市占率及盈利能力方面有没有一些短中期的目标？

答：中联重科土方设备拥有三大类别(挖掘机、推土机、滑移装载机)共计三十多款产品。其中挖掘机产品包括履带式挖掘机和轮式挖掘机，履带式挖掘机工作质量涵盖 1.5 吨至 300 吨。推土机产品动力涵盖 160 马力至 320 马力。滑移装载机工作质量涵盖 0.3 吨至 0.8 吨。公司不盲目追求市占率。

4、从海外市场做法来讲，公司如何归结自身在海外市场的竞争优势？对于欧美市场而言，公司采取的市场开拓的做法有什么不同？

答：中联重科创新拓展海外市场方式，加速用互联网思维推进海外变革，构建基于端对端、数字化、本地化的全新海外业务体系。在重点市场，推行“海外航空港+本地化团队+产品事业部”的模式，即在重点推广国家建立分支机构，招聘当地员工，依托航空港，各产品线都可以共享硬件、软件资源，及时捕捉商机信息，并基于统一的大数据平台，实现海外业务的扁平化管理，既做到了自身的降本增效，又能为客户创造更大价值，实现双赢。

由于公司已在海外建立子公司、本土优质服务、

配件仓库等，无论从产品质量、服务、供货速度等方面的提升都非常迅速。欧美市场属于高端市场，客户对品牌、产品可靠性、服务便利性要求较高，公司目前以子公司平台为依托，加快推进并巩固海外业务发展，充分借力集团海外市场的资源优势，培养并扩大增量市场覆盖。

5、矿山机械现在下游有哪些大客户，未来公司主要投入的方向有哪些？

答：矿山机械下游大客户主要包括国有大型露天煤矿业主、大型承包商，各类金属、水泥、砂石矿山业主及承包商。未来公司主要投入方向包括继续加大露天煤矿开采及剥离产品的研发，开发高端产品，进军金属矿山和地下矿山等。

6、矿卡方面，当前还是一个比较新兴的业务，公司感觉当前下游景气度如何？

答：在国内，矿卡分为宽体车和经典车，其中宽体车是中国特有的产品，也是全国产化的产品，国外品牌没有此类产品，宽体车目前已成为国内市场的绝对主流，经典车国内市场份额非常少。目前，宽体车市场年需求景气度相对较高。

7、高空作业平台后续增长的展望和指引，高空作

业平台的海外需求趋势？

答：2023 年全年，国内高空作业平台的平均出租率维持在 85%以上，国内高空作业平台的应用场景仍旧在不断扩大，延伸到各相关领域的广度和深度也在不断增加，发展态势继续保持良好。高空作业平台的海外市场非常大，是国内市场容量的数倍，且海外需求趋势良好，公司在海外市场的发展空间也非常大。

8、公司高机产品技术上与同行相比的优势主要体现在哪些方面？

答：公司在高空作业平台有多年的技术积累，长期保持行业领先，目前已经开发出全球最高米段自行走高空作业平台 ZT72J-V。公司在臂架系统、安全技术、控制技术方面均有丰富的经验和领先的技术优势。主要产品特点包括产品运行高效、安全可靠、使用简单、智能互联等，且维保简单、维保成本低。

9、高空作业平台的海外市场需求趋势？

答：高空作业平台的海外市场非常大，是国内市场容量的数倍，且海外需求趋势良好，公司在海外市场的发展空间也非常大。

	<p>10、工程起重机下游风电行业的占比大概多少，怎么看待这一块在 2024 年的增长情况？</p> <p>答：风电行业对于起重机大吨位产品需求占比较高，我国“十四五”期间共规划新增风电装机约 320GW，年均 64GW，但 2021-2022 年风电装机量分别只有 47.6、37.6GW，2023 年预计完成 70GW，要完成“十四五”规划，2024-2025 年需年均装机约 82GW，风电仍可能迎来装机小高潮。</p> <p>11、公司农机主要布局了哪些产品、哪些区域？</p> <p>答：公司目前聚焦主粮业务，布局了拖拉机、小麦机、玉米机、水稻机、插抛秧机和烘干机六大产品线。国内市场覆盖了东北、中原、西北、华东和南方五大主要产粮区。海外市场聚焦东欧、东南亚成熟市场，同时正在开拓非洲、南美市场。</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、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>否</p>

