

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：2024-04

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、华夏基金、富国基金、博时基金、嘉实基金、南方基金、汇添富基金、鹏华基金、银华基金、建信基金、华泰柏瑞基金、融通基金、中欧基金、中银基金、兴全基金、招商基金、光大保德信基金、平安基金、泉果基金、摩根士丹利基金、鑫元基金、长盛基金、国寿安保基金、浙商基金、诺德基金、圆信永丰基金、博道基金、泓德基金、金信基金、天治基金、汇泉基金、嘉合基金、百嘉基金、国寿资产、泰康资产、太平洋资产、大家资产、农银人寿、长江养老、阳光保险、陆家嘴国泰人寿、中再资产、复星保德信人寿、天安人寿、国华兴益保险、东吴人寿、上海人寿、东方红资管、中信证券资管、中金公司资管、中信建投资管、国泰君安资管、

	海通证券资管、光大证券资管、国金证券资管、工银理财、招银理财、中信理财、光大理财、浦银理财、宁银理财、杭银理财、工银资管(全球)、建银国际资管、交银国际资管、基石资本、碧云资本、高毅资产、淡水泉、睿远基金、景林资产、源峰基金、正心谷资本、常春藤资本、聚鸣投资、盈峰资本、粤财基金、广州金控资管、青岛城投基金、Schroders, Blackrock, Fidelity, J.P. Morgan Asset Management, Morgan Stanley Investment Management, Alliance Bernstein, Royal Bank of Canada, Principal Asset Management, Barings Investment, Value Partners, East Capital, Point72, Polymer, Millennium, Prime Capital, Artisan Partners, Santa Lucia Asset Management, Samsung Asset Management 等。
时间	2024年4月30日
地点	长沙
形式	电话会议
上市公司接待人员姓名	联席总裁王永祥先生、首席财务官杜毅刚女士、董事会秘书陶兆波先生。
交流内容及具体	公司经营情况介绍

问答记录

一、销售规模与盈利能力情况

(一) 营业收入和盈利能力双提升

一季度营业收入 117.73 亿，同比增长 12.93%；毛利率 28.65%，同比提升 2.3 个百分点；归母净利润 9.16 亿元，同比增长 13.06%，扣非归母净利润 7.78 亿，同比增长 19.45%；剔除员工持股计划的股份支付费用影响，同比增长约 40%。

公司盈利能力提升主要受益于公司海外业务高增长、新兴业务板块成长壮大、极致降本与智能产线效率提升带来的毛利率提升。

(二) 产业梯队竞相发展，新兴产业收入占比已超过 45%

1、传统优势产业混凝土机械、工程起重机械、建筑起重机械行业龙头地位稳固，市场份额保持“数一数二”。混凝土机械长臂架泵车、搅拌站市场份额居国内行业第一，搅拌车保持国内行业第二，与行业第一的差距进一步缩小，其中新能源搅拌车国内销售占比超过 50%。工程起重机械国内市场份额保持行业领先，25 吨及以上汽车起重机居行业第一，500 吨及以上履带起重机居行业第一。建筑起重机械规模稳居全球第一，应用于桥梁、火电、水电等重点工程项目的大塔产品销售持续提升。

2、在国内周期下行的趋势中，公司没有选择等待周期复苏，而是主动深耕产业相关多元化战略，土方、高机、农机、矿机等新兴业务加快发展壮大，为公司贡献新的增长极，新兴业务占比将持续提升。具体如下：

土方机械收入实现高质量快速增长，短板已不再“短”。在一季度行业国内与出口同比均出现下滑的情况下，我司土方机械一季度国内和出口销售同比均实现较快增长。土方机械收入在公司总收入当中的占比迅速提

升。国内销售增长一是大挖、超大挖产品型谱更加全面，自 2024 年一季度开始，65-200T 土方产品实现了机型全覆盖，超大挖机型的销售规模、销售占比均实现翻番式增长；二是重点区域市场拓展见效，在西北矿山市场从销售、技术、服务等方面进行重点支持，西北矿山市场实现快速增长。

高空作业机械销售规模迅速位居中国品牌第一梯队。我司高空作业机械为国内型号最齐全的高空设备厂商，电动化渗透率超过 90%。一季度高空作业机械销售收入同比较快增长，同时，高机一季度产能是重点向海外业务倾斜，保障海外业务的销售。

农业机械规模实现翻番增长，同时毛利率快速提升。一季度农业机械销售收入同比增长迅猛，同时毛利率较 23 年大幅提升。公司农机板块经营成效逐步显现，小麦机、拖拉机等上市的系列新产品在可靠性、作业效率、油耗降低方面都有明显提升，扎实做好极致产品逐步赢得市场与客户认可。

矿山机械发展势头良好，盈利能力突出。矿山机械当前销售体量虽然不大，但发展势头强劲且市场需求大。一季度销售规模同比增长迅猛，且毛利率较高盈利能力突出，一季度销售额已经持平 23 年前三季销售规模。

3、公司已基本形成传统优势产业和新兴产业协同融合竞相发展的格局。综上所述，新兴业务板块成长动能强劲，国内工程机械传统业务市场的波动对公司整体业绩影响已经很少，随着土方、高机、农机、矿机等成长产业发展壮大，三大传统板块收入占比将会进一步降低。

与房地产相关性相对较高的混凝土与建筑起重机械两大板块，其一季度国内收入合计占公司总营收的比例已低于 15%，且其本身下游也在不断多元化，与房地产

的关联度在持续下降；工程机械国内市场周期的不利因素对公司整体业绩的影响力已经较低。

（三）海外业务持续保持高增长发展势头

1、海外业务开始呈现从局部突破到全面发力、全面见效的增长阶段。

近两年来，公司海外取得远优于行业的高速增长，这与公司坚定中联特色的国际化发展思路，加大本土化投入，加速推广“航空港+地面部队”模式，落地推行“端对端、本地化、数字化”的战略密不可分。

2、海外业务持续突破创新高。公司一季度海外业务实现销售收入同比继续保持高增幅，重点产品与市场持续强劲增长，显著高于行业出口增速。

从主要区域市场海外收入来看，原有优势市场中亚、中东、东南亚较快增长，拉美、非洲、印度、欧洲、北美洲出口均实现翻倍以上的迅猛增长，公司海外销售的区域结构进一步多元化和优化。

二、期间费用情况

一季度，公司发生期间费用 21.1 亿，同比增长 2.9 亿，增幅 16%，期间费用率 17.95%。其中：

销售费用 8.66 亿，同比增加 1.9 亿，销售费用率 7.36%，同比提升 0.87 个百分点。销售费用同比上升主要是公司新兴业务和海外业务迅速发展与布局，与销售密切相关的职工薪酬、差旅费、市场推广费等同比增加。

管理费用 5.27 亿，同比增加 1.5 亿。管理费用增加主要是员工持股计划股份支付费用同比增加 1.6 亿，剔除此影响后，管理费用同比基本持平。

研发费用 6.65 亿，同比基本持平。公司加速推进智能化、绿色化、数字化创新，持续推动产品升级，一季

度实现新产品下线 118 款、上市 131 款；并新申请专利 325 件，同比增长 38%。

财务费用 0.54 亿，同比下降 0.7 亿。公司存量长期借款利率下降，融资成本进一步降低，综合融资成本下降至 2.66%，其中新增融资成本为 2.22%；一季度资金整体收益率约 2.53%，其中存量理财平均收益率约 2.7%。

公司积极推行全面预算管理，增加费用限额及评价考核的管理。固定支出全年相对稳定，如员工持股计划成本、员工基本薪酬、固定资产摊折、办公与库房租赁等，变动费用依据经营目标的达成情况进行额度释放。伴随着智能园区建设相继落地、端对端管理进一步打通，随着公司销售规模的增长，公司年度期间费用率水平将较上年全年、较本年 1 季度逐步下降。

三、资本结构、资产质量及资金运营情况

一季度末，资产负债率 54.85%，与年初持平，资本结构稳健，债务风险整体可控。

一季度末，公司应收账款 260 亿，较去年同期下降 10.9 亿，降幅 4%。应收账款周转天数较年初减少 13 天，应收账款周转速度逐步提升，应收账款整体经营质量夯实稳健。在应收账款风险管理方面：

1、一是公司严控业务风险，始终坚持风险底线思维，始终将控制风险作为公司经营的首要保障，一季度在国内市场进一步收紧政策，严格控制低首付、长账期销售业务，海外业务信用政策稳定。

2、二是公司坚决贯彻执行业务端对端管理，健全风控端对端管理体系，对客户风险进行科学评级，防范准入风险。

3、三是公司应用物联互联技术搭建的 GPS 监控模

型，可以实时了解设备开工经营情况；终端逾期监控到每个订单，风险看到底、控到底。

4、四是公司配备有专业的风控队伍，高风险订单能够及时得到处置，保障公司经营风险可控。

5、公司为应收款谨慎的进行了拨备计提，计提比例、拨备覆盖率都高于行业可比上市公司，公司后期无货款回收缺口的报表压力，谨慎地预留了安全空间。

一季度末，公司存货 243 亿，较年初增加 18 亿。存货同比增长主要是海外市场需求增长以及为应对智慧产业城搬迁提前备货。公司从 4 月开始减少国内备货，将逐渐减少库存到合理水平，智慧产业城产线的数字化、敏捷化也将加快存货周转。

2024 年 1 季度，公司经营活动现金流净额为 3.07 亿，同比略增 7.36%。后续随着公司进一步甄别客户、清收存量应收款、降低存货库存，现金流将进一步改善，保障公司实现的利润能够及时收回。

四、总结

2024 年，公司在“要效益、要规模、要质量、要可持续”的总方针下，始终秉持“技术是根、产品是本”、“用极致思维做产品”的经营理念，“稳住国内、提升海外、加快新兴业务板块”；深入推进智慧产业城的高效运行，推动产销协同有效性、提高运营效率、降低存货；深入数字系统的科学应用，对销售质量、成本控制、费用预算、风险识别进行事前管理、事中监控，推动公司高质量发展在经营数据上充分体现。

问答环节

1、公司一季度毛利率、净利率的同比、环比均有提升，

能否介绍下主要得益于哪些方面的工作？

答：公司一季度毛利率 28.65%，为行业领先，同比提升 2.26pct.（环比提升 1.77pct.），毛利率提升主要是：（1）极致降本成果显著，公司通过强化供应链体系建设、技术降本落地实行、提升核心零部件自制率、国产替代持续加速等多项降本举措，极致降本效果逐步体现。（2）海外市场全面见效的增长，随着海外网点的进一步深入与不断完善，海外销售收入不断增长。（3）新兴业务成长强劲，产品结构进一步优化，土方、高机、矿机等成长产业发展壮大，提升高毛利率产品销售占比。

2、一季度海外主要区域、主要产品的出口情况？对海外后续的景气度如何判断？

答：一季度，公司海外销售收入延续了近 2 年以来公司海外业绩增速远优于同业的高速增长态势，这主要得益于公司坚定贯彻落实具有中联特色的国际化发展战略。

分区域看，公司传统主粮区中东、东南亚等实现较快增长；与此同时，拉美、非洲、印度、欧洲、北美这些后发区域出口均实现至少翻倍以上的迅猛增长，欧洲和北美两大发达区域的占比提升尤为明显，公司海外销售的区域结构进一步多元化和优化。

分事业部看，工起、土方、高机为前三大出口事业部，混凝土和塔机紧随其后，均实现了显著高于行业的快速增长。

景气度判断，预计 2024 年中国工程机械出口行业增速将有所放缓，不同国家与地区之间或表现分化。但公司具有多元化区域和多元化产品的优势，加之中联独有的“端对端、数字化”的海外业务发展体系，预计仍能

实现高于行业的业绩增速。

3、公司海外采取独特的端对端直销模式，一季度海外市场的布局情况如何？

答：截止 2023 年报，公司在全球先后建设 30 余个一级业务航空港，350 多个二级网点，将网点建设从区域中心下沉至重要城市。全球海外本土化员工总人数超过 3000 人，产品覆盖超 140 个国家和地区。截止一季度，网点建设持续优化，网点数量持续增长。

4、农机这块儿国家比较重视，目前设备更新政策也都在推动，公司一季度农机的内销景气度如何？盈利能力怎么样？国内是否到了反弹的节点？公司对农机板块的研发、产能、市场策略等如何规划？农机的未来农机在集团中的定位情况？

答：2024 年一季度国内整体市场依然呈现下滑态势。中联农机得益于新产品的推出，端对端的管理模式以及强有力的线上推广宣传，一季度国内销售实现了逆势增长，同比增长超过 100%。以小麦机纵轴流以及大马力拖拉机为首的高端产品销售喜人，整体毛利率较去年同期提升非常明显，高端产品对毛利的贡献进一步放大。

受国四切换影响，2023 年市场容量对比 2022 年下滑比较严重，2024 年一季度，市场相对 22 年和 23 年总体低位运行。但是随着土地流转价格下降，玉米小麦种植面积稳定，总体市场从国四切换影响中缓慢恢复。与此同时，国家推动的农机以旧换新政策在各个省份的落地执行，会相应地带来不同程度的增长。真正的反弹可能出现在 2025 年。

经过公司决策层的深度思考，为进一步加快中联农

机的破局和质量发展，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，当前中联农机多款产品系列正在齐头并进快速发展。另外，随着各方面人才的引进，公司技术带头人正在快速形成，为公司后续的高速发展打下了坚实基础。

从中长期战略看，中联农机将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，让中联农机更懂市场、更懂用户，形成快速反应、快速决策、快速执行的全球响应能力。

根据农机战略部署，农机坚定走渠道发展模式，通过信息化不断改进迭代，实现数字孪生映射，实现业务端对端管理。农机营销总公司全面整合国内外渠道和销售资源，应用现代化营销模式和理念，加速市场布局和流程整合。2024年随着渠道布局和运营管理体系的完善，依托四个事业部的全系列农机产品，推动渠道快速向中联专营和主营转化。其次，加大线上推广力度，通过公域客户转私域来进一步打通端对端，通过企业直面客户、用户，真正了解市场发展趋势，客户真实需求，用以指导企业产品研发、产品适应性改进、价格推广策略等。做到端与端的无缝衔接和快速响应。

农机属于中联重科集团四大战略板块之一，短期内，要集中力量将农机迅速打造成集团第二大主营业务。从中长期看，农业机械要与工程机械并驾齐驱，共同支撑集团业绩不断增长。

5、工起、建起、混凝土这三个传统优势板块一季度表现如何？在国内的市占率是否稳定？海外的市占率变化情况如何？未来这三个板块的规划是怎样的？

答：国内业务：受行业景气度低迷影响，工起、建起、混凝土国内市场一季度销售同比下滑。公司在国内市场进一步收紧政策，严格控制低首付、长账期销售业务。一季度公司传统优势产业混凝土机械、工程起重机械、建筑起重机械行业龙头地位稳固，市场份额维持稳定，保持“数一数二”。

海外业务：主要产品板块明显高于行业出口增幅水平。

未来规划：一是国内市场在风险可控与保持盈利能力的前提下，去追求规模提升，不会牺牲合同质量与盈利能力去追求单一规模的增长；二是全力突破发展海外市场，在海外市场做到全球数一数二。

6、挖机板块这两年销售额、市占率都有明显提升，在周期下行期逆势成长，能否总结归纳下主要原因，以及未来展望和规划？挖机板块的毛利率如何？

答：近两年在市场持续下滑的背景下，公司土方事业部经营业绩逆势上升，国内实现了中大挖市场占有率行业前五、大挖市场占有率行业前三的好成绩；海外营收增幅远超行业出口增幅，创造了土方海外历史最高营收水平。这体现了公司抵御周期的决心和产业多元化带来的显著成效。这主要得益于：

（1）国内市场

① 战略清晰，坚持聚焦于中大挖市场，坚持运用绩效合伙营销模式和端对端管理。

② 智慧产业城产线制造工艺不断优化、供应链体系的日益完善、智能排产、工业 AI、数字孪生等前沿技术的应用，智能化、柔性化、绿色化的智能产线提升了产品竞争力。

③ 极致思维下的品牌优势、研发优势、智能制造能力优势突显。

品牌优势：中联重科是中国工程机械的技术发源地，有效发明专利数居行业第一，是中国工程机械行业标准的制订者。作为中联重科旗下战略发展重点板块主机事业部，中联土方背靠集团强劲实力支撑，实现上下游全业务链深度布局，多款机型荣获行业年度 TOP 产品，并荣获多项标准应用示范项目、科技成果、智能制造示范和绿色工厂、绿色供应链等国家级、省级殊荣。

研发优势：中联重科始终坚持自主创新，采用“产品 4.0 创新工程”平台，持续加大技术创新投入力度，打造满足客户需求的产品；全新一代 G 系列挖掘机更是经过无数次调试验证，在智能、环保、可靠、舒适等方面均已达到世界领先水平。依托五大核心关键技术攻关，产品油耗、效率等关键性能保持持续领先；并且凭借智能化产线的先进性和稳定性，在产品质量方面得到很好保证，使产品在同行业中具有较好竞争力。相信随着后续在客户群体中的口碑逐步建立，未来我司产品的市场规模会逐步扩大。

智能制造优势：土方机械园区作为中联智慧产业城首开园区，已实现全流程拉通，并全面落地智能制造，通过“看得见+看不见”的智慧融合，打造数字化、透明化“灯塔工厂”。

（2）海外市场

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。

7、公司出口地区是否有进一步优化的趋势？拉美、非洲、北美、欧洲这些后发区域的增长态势如何？

答：公司出口地区在持续优化。如：高机在欧洲、北美加大布局力度。2024 年第一季度，拉美、非洲处于明显上升态势，随着我司战略的深化落实，北美、西欧、北欧也处于较快增长的状态。

8、公司海外的毛利率是否仍在继续提升？得益于什么？未来国内、海外的毛利率如何展望？

答：（1）2024 年一季度海外毛利率较 23 年全年及去年同期均有提升。

（2）海外高毛利率得益于公司始终秉持“技术是根、产品是本”，以地球村的思维经营海外，能及时满足海外客户需求，公司产品在海外具备较强的竞争力；其次，公司端对端的海外销售模式，避免中间商赚差价；最后，目前海外市场对中国工程机械而言还是蓝海市场，拥有广阔的空间。

（3）2024 年，公司在“要效益、要规模、要质量、要可持续”的总方针下，进一步完善海外布局，深耕端对端市场，数字化赋能业务模式，随着海外收入持续增长，新兴业务快速成长，极致降本持续推动，公司盈利

	能力有望持续增强。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
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