

证券代码：000528

证券简称：柳工

债券代码：127084

债券简称：柳工转 2

广西柳工机械股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系 活动类别	【请在您选择的方式的“（ ）”中打“√”，下同】 （ ） 特定对象调研 （ ） 分析师会议 （ ） 媒体采访 （ √ ） 业绩说明会 （ ） 新闻发布会 （ ） 路演活动 （ ） 现场参观 （ ） 其他 （ 请文字说明其他活动内容 ）
参与单位名称 及人员姓名	机构投资者、券商分析师、个人投资者等 166 位参会人员： 嘉实基金、华夏基金、博时基金、汇添富基金、广发基金、南方基金、富国基金、鹏华基金、大成基金、中欧基金、华商基金、浦银安盛基金、西部利得基金、贝莱德基金、润晖投资、Barings 霸菱、S&P Global、GOLDMAN SACHS、摩根大通、美林亚太、中国人寿、国华兴益保险、高毅资产、深圳前海海雅、中信建投证券、中信证券、华泰证券、中金公司、长江证券、东吴证券、浙商证券、广发证券、天风证券、方正证券、申银万国证券、国联民生证券、国投证券、国信证券、国泰海通证券、国金证券、国开证券、国盛证券、西南证券、太平洋证券、银河证券、瑞银证券、光大证券、华福证券、招商证券等
时间	2025 年 4 月 28 日 15:10-16:30
地点	柳工总部大楼 6E 会议室、价值在线路演平台、腾讯会议
上市公司接待 人员姓名	独立董事黄志敏女士、高级副总裁罗国兵先生、董事会秘书黄华琳先生、国内业务副总经理王曙光先生、财务总监樊丽君女士、国际战略总监曾韵女士及其他业务负责人
活动主要内容 及问答记录	主要交流内容： 1. 一季度分海内外经营表现如何？ 答：2025 年一季度公司海内外均取得 15%以上收入增长，净利率水平创近四年季度新高。国内业务充分受益土方机械需求上升周期，公司主要土方机械产品销量保持了高增速，其中装载机稳居行业头部地位，挖掘机内销同比增长+50%以上，市占率稳步提升。同时非土方机械业务起重机、塔机、高机在

行业需求延续下滑的情况下取得了逆势增长的良好表现。

除海外特区外，公司在国际各大区域均取得了收入增长，区域结构进一步优化，非洲、中东中亚、拉美、印尼等发展中国家和地区保持了超过 30% 的高速增长，公司整体海外销量、收入、利润都创下一季度同比历史新高。

2. 一季度海内外电动装载机销售表现如何？

答：公司在国内的电动装载机销售延续了 2024 年的高速增长态势，渗透率也进一步提高，各吨位的电动装载机渗透率均高于行业水平，自 2020 年上市以来，公司电动装载机市占率一直保持行业头部地位；

海外一季度电动装载机同比销量增速超过 600%，增量主要来自欧洲区域市场，随着欧洲排放法规趋严以及碳中和规划的落地，公司的电动化产品预计在该区域将有更广阔的市场发展空间。

公司始终坚持长期主义，基于对电动化产品的理解及新技术的探索以及产品和品牌优势、客户结构优势、规模最大优势，公司电动装载机始终保持业内较高水平的毛利率。今年公司将积极推广第六代 T 系列电动装载机，给客户带来全新价值体验，引领行业新的风向标。

3. 请展望一下二季度及下半年的国内行业需求情况？

答：一季度国内土方机械需求的复苏超过年初预期，尤其是挖掘机表现突出，从下游需求和政策加码情况来看，我们预计国内土方机械市场回暖的趋势将得到延续，主要因素包括：（1）存量设备进入更新周期；（2）国家经济增量和内循环政策效果追加释放，各领域如农田改造、新型城镇化、水利建设、民生类工程开工加快；（3）随着安全环保标准趋严和技术升级，矿山智能化加速设备迭代，大客户拉动市场需求；（4）“十四五”收官之年国家“两重”“两新”投入加大，项目集中落地，形成刚性置换需求。

而在行业非土方机械产品需求一季度整体下行 30% 的背景下，柳工非土方机械国内销量逆势增长+5% 左右，主要产品销售均保持向好势头。随着国内需求总体趋稳回升，预计公司非土方机械业务盈利能力将得到显著改善。

未来公司将通过技术创新、差异化产品策略、商业模式创新持续保持土方机械板块、非土方机械板块均优于行业销量增速的水平，进一步巩固竞争优势。

4. 公司对二季度以及下半年的重要水利水电项目开工有什么预期？

答：对于如墨脱水电站、大运河水系联通工程等国家重大工程项目，公司始终保持高度关注并积极对接参与。国家对水利运河的投入持续加大，行业整体发展向好，作为行业重要一员，公司凭借土方机械等强势板块的优势享受多重利好，将深度参与并从中受益。过去以平陆运河建设为载体，公司积累了丰富的水利工程场景应用经验及成套化解决方案能力，未来在其他水利水电项目中，公司的土方设备将延续在平陆运河工程中的卓越表现，持续发挥关键作用。

5. 公司未来在欧洲大区有什么主要发展策略？

	答：未来公司在欧洲大区主要的发展策略方向主要包括：（1）加快电动化、智能化战略在欧洲落地，提升品牌领导力和盈利能力；（2）建设欧洲产品测试中心，加快产品适应性改进，加强对细分市场应用研究，加强“渠道+大客户”双轮驱动和后市场支持能力，实现高质量可持续发展；（3）计划陆续在重点国家成立子公司，加大成熟市场的拓展力度；（4）拓展除装载机、挖掘机等核心产品以外的柳工全面解决方案战略在欧洲区域落地，提升整体销量和盈利能力。 6. 一季度分海内外的矿山业务表现如何？ 答：一季度国内行业宽体车需求下滑明显，主要受国内煤炭产能释放及进口煤补充导致市场供给充裕，煤炭价格低位运行影响，客户设备采购趋于谨慎，但公司依托“设备组合 + 服务 + 解决方案”的综合优势，通过超大型挖掘机、装载机、平地机、电动宽体车等全套设备组合，叠加智慧矿山系统、驻矿服务、融资平台等一体化解决方案，不断提升市场认可度和客户粘性，国内矿山设备销量增速继续优于行业水平，毛利率也得到快速改善。 同时，海外矿山业务一季度收入增速远高于海外整体收入增速，在非洲、拉美、中东中亚、亚太区域实现翻倍增长，全年海外矿山增速有望保持乐观预期。未来三年公司不断有大型，电动，智能化矿山产品推向市场，将组成更完善的产品组合解决方案，更全面的服务矿山客户，公司也将加大投入资源保障海外矿山业务快速和高质量增长。 7. 一季度现金流为负的主要原因是什么，年度现金流有没有预期目标？ 答：公司过去两年的净现比保持在 1 倍以上，一季度的现金流表现不佳主要受销售结算政策、季节性销售规律和融资租赁业务的周期特性等多重因素影响。此外，公司在大力拓展融资租赁业务模式，在融资租赁销售业务中，从开具发票到融资放款需要一定时间周期，由于每月销售往往集中在下旬开票，大量融资放款需延迟至次月才能到账，叠加 3 月属传统旺季，销售占比较高，进一步导致公司一季度现金流紧张。 针对上述影响因素，公司已采取一系列优化措施，包括持续优化融资放款流程、提升放款效率，预计年度现金流将得到持续改善。
附件清单 (如有)	
日期	2025 年 4 月 28 日