

证券代码：000528
债券代码：127084

证券简称：柳 工
债券简称：柳工转 2

广西柳工机械股份有限公司

投资者关系记录表

投资者关系 活动类别	☐ 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：_____
参与单位名称 及人员姓名	机构投资者、证券分析师、个人投资者等 65 位参会人员： 广发基金、易方达基金、浦银安盛基金、宁银理财、中信保诚资产管理、富兰克林邓普顿投资管理(上海)、上海高毅资产、华侨银行、德银投资管理、摩根资产管理(亚太)、汇丰环球资产管理(香港)、GOLDMAN SACHS (ASIA) 、Merrill Lynch (Asia Pacific) 、PineBridge Investments、Point72 Hong Kong、ALPINE INVESTMENT MANAGEMENT、APG Investments Asia； 中信证券、国泰海通证券、华泰证券、中金公司、东吴证券、长江证券、天风证券、东方财富证券、东亚前海证券、方正证券、光大证券、国海证券、国联民生证券、国盛证券、国投证券、华安证券、华龙证券、华鑫证券、汇丰前海证券、瑞银证券、山西证券、上海申银万国证券、上海证券、太平洋证券、招商证券、浙商证券、中国银河证券、中泰证券、中银国际证券
时间	2025 年 8 月 29 日 15:10-16:40
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	独立董事邓腾江先生、董事及高级副总裁文武先生、董事会秘书黄华琳先生、国内营销中心副总经理王曙光先生、战略运营高级总监喻志勇先生、会计机构负责人樊丽君女士、国际战略总监曾韵女士
活动主要内容 及问答记录	主要交流问答内容： 一、公司董事、高级副总裁文武先生介绍 2025 年上半年的经营情况 2025 年上半年，公司取得“经营业绩稳中有进、全球市场持续开拓、技术创新多项突破、绿色转型扎实落地”的良好经营成果。业绩延续稳健增长态势，实现 181.81 亿元营业收入，同比增长 13.21%，其中：国内收入 96.58 亿元，同比增长 15.69%；海外收入 85.23 亿元，同比增长 10.52%，国际业务占公司

收入比重的 46.88%，已经成为公司发展的坚实保障。

公司整体盈利表现向上：实现归母净利润 12.30 亿元，同比增长 25.05%；扣非净利润 11.46 亿元，同比增长 27.01%。销售毛利率同比提高 0.22 个百分点，净资产收益率同比提高 0.99 个百分点。

具体业务端，传统优势板块土方业务收入 117 亿元，同比增长 17%，保持强劲。装载机收入增长 20%以上，电动装载机全球销量增长 193%，引领行业电动化潮流，并逐渐打开高端市场，在欧洲、南亚和东南亚等地取得先发优势。挖掘机收入增长 25%，国内、海外终端销量分别同比增长 31%、22%，国内市场占有率提高 1.6 个百分点，全球市场占有率提高 0.5 个百分点。其他小型和新兴业务板块的产品创新、市场开拓和业绩表现也取得喜人成绩，工业车辆、起重机械、高空作业机械的盈利表现均大幅增长。新兴业务与土方优势业务一同稳步推进，有效平衡了周期波动，公司的结构性抗风险能力大大增强。

二、交流问答环节

1. 上半年海外市场的表现如何？

答：公司持续推进全球布局，加速国际化向全球化的纵深发展，上半年海外产品销量、大客户收入、整体收入和净利润均创同期历史新高，海外毛利率提高 1.5 个百分点，来自行业大客户的收入占比继续提高，展现了公司全面解决方案的优势。除海外特区和北美区域受市场因素下滑外，欧洲区域收入实现正增长，毛利率和净利润大幅提高。新兴市场保持了中高速增长趋势，其中南亚、印尼、中东中亚等区域增长幅度均超过 40%。目前各海外大区的收入结构均衡，业务分布健康，随着海外制造基地逐步落地及渠道能力建设的持续完善，公司对保持长期的高质量增长有充足信心。

3. 请公司详细分享一下十五五战略规划的目标？

答：公司于 2025 年 8 月 27 日公布了十五五战略目标，力争到 2030 年实现 600 亿元营业收入的战略目标，其中国际收入占比超过 60%，净利率不低于 8%。聚焦未来，公司将以更大作为、更实举措加速十五五战略目标的落地和实现，成为全球知名的设备与技术解决方案提供商，主要举措包括：

（1）通过聚焦土方机械核心业务，战略性侧重发展矿山设备、工业车辆和预应力等成长业务板块，积极发展农机、新技术和产业金融等新兴业务，构建三大核心增长引擎；

（2）多种业务举措并行：深化全球区域能力建设、提升产品力及海外运营能力、开发拓展行业大客户；

（3）加强组织和流程变革、过程质量控制、资产质量优化等管理行动，推进“全面解决方案、全面智能化、全面国际化”三全战略的全面升级。

4. 请公司分享一下在印尼市场的布局情况和新建基地的考虑？

答：公司在印尼市场布局多年，在土方机械、电动设备和全面解决方案领域具备强市场地位和竞争力，是印尼地区的知名工程机械品牌。公司长期看好印尼和东南亚市场的发展前景，城建、基建、矿山开采和农林牧业等将催生持续性的设备需求。出于供应链优化、成本控制、速度响应和市场布局等方面的战略考量，公司将在印尼投资 5 亿元建设高水平制造工厂，预计 2026 年达到投产条件，有效覆盖东南亚及欧美成熟区域不同的市场需求，进一步增强公司的全球制造、资源调配和本地深耕的能力。

5. 公司在雅鲁藏布江下游水电、新藏铁路等重大项目上有什么差异优势，国内业务是否有望受益？

答：雅下项目、新藏铁路都属于高原型项目，有特殊的工况工法要求和技术创新要求，柳工产品和全面解决方案对雅江项目和新藏铁路项目有专门的专利技术和产品适配（特别是桩工机械、欧维姆预应力拉锁锚具系统、电动化土方产品）并在类似项目中得到了实际验证。具体来说：

（1）公司在项目项目可研阶段就进入接洽和试验验证，部分产品、标准、技术与施工单位早期合作开发，具有先发优势；部分是独有的专利权和唯一的供应商；

（2）公司过往有大量的高原超级工程历史经验；

（3）公司已经开始成立高规格项目组，配备全脱产的各领域专家，资源已靠前部署，同时，在去年已成立西南创新中心；

（4）公司在西南地区 and 新疆（智慧产业园暨客户尊享中心）有强大的区域营销服务保障优势

公司将全力争取相关重大工程的商业和技术合作机会，展现柳工的品牌力量，并创造可持续性的边际增量收益和业务发展空间。

6. 公司上半年应收账款规模增加幅度较大，经营性现金流净额同比下滑较多，是什么原因？具体如何改善？

答：长期以来，柳工的应收账款周转率均远高于同业及行业水平，这在一定程度上制约了业务规模的增长。近两年来，柳工应收账款的增长主要源于海外业务，一方面，公司已明确将进一步加大海外业务拓展力度，由此导致短期内应收账款出现较大涨幅；另一方面，这与海外业务以分期销售为主的信用政策直接相关。但从过往几年的实际经营成果来看，公司国际业务的营收及利润质量相较国内业务和同行均处于较高水平。在信用风险方面，公司不仅获得了中信保评定的 V 级客户资质（同级别客户中的最高等级），且从实际出险情况来看，整体信用风险也相对较低，综合来看，目前整体应收账款的周转情况及信用风险均处于可控范围。

下一步，公司将通过如下措施对信用资产进行风控：

（1）制定全年现金流目标，根据各子公司利润增长情况，动态制定季度

	目标并下达至各子公司落实。 (2) 资产质量改善，通过加大融资租赁业务、全款结算占比，引导信用结构优化，重点控制并降低海外业务、中资客户等的应收增长规模，重点解决前十大产品的应收逾期及存货风险改善，按年度改善目标达成，并加大考核力度。 (3) 在供应商管理方面，调整优化合作模式，加大力度推广供应链金融，优化付款政策，提高资金周转效率。 7. 公司对下半年的国内和海外市场展望如何。 答：2025 年下半年，预计中国工程机械行业整体将延续上半年的增长复苏态势。设备更新周期带来的刚性需求将持续释放，以装载机、挖掘机等为主导的设备更新换代需求，成为支撑市场的重要基础。此外，电动化浪潮、租赁业发展、城市更新、新农村建设、农村公路升级、水利建设、大型铁路启动招标，以及有色金属矿山、港口、核电等领域投资的增加，也将持续利好内需。 新兴市场上半年的行业量受基础建设及能源矿业开采拉动需求的影响，市场需求良好。欧洲市场从四月开始行业量止跌回升，受欧洲基建加速和电动化渗透率提升的影响，预计下半年欧洲市场需求有望延续小幅复苏。 总体来看，海外市场仍存在如对等关税、双反、区域安全风险等不确定性因素，但也有大部分新兴市场政治经济稳定、海外矿山业务绿色转型带来矿业电动设备新增需求等有利因素，预计下半年海外市场将整体保持弱复苏状态。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 8 月 29 日