

三一重工股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-1

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	线上参与公司2026年半年度业绩交流会的185位投资者
时间	2026年8月31日
地点	易董云会议网络互动
上市公司接待人员姓名	公司管理层及相关职能总部/事业部负责人
投资者关系活动主要内容介绍	一、副董事长、总裁俞宏福先生致辞 当前全球工程机械行业环境复杂多变，三一重工坚守“品质改变世界”的初心，秉持稳健经营、高质量可持续发展的理念，摒弃粗放式发展模式，稳步夯实核心竞争力。 2026年上半年，公司整体经营业绩表现亮眼，核心经营指标稳步向好，全系核心产品市场份额持续稳固提升，行业竞争优势进一步夯实。未来，公司将持续深耕“全球化、数智化、低碳化”三大长期核心战略，坚持长期主义发展思路，稳步推进高质量发展，持续回馈广大投资者的信任与支持。 二、高级副总裁、财务总监刘华先生汇报了 2026 年上半年业绩 2026 年半年度公司经营稳健向好，核心经营数据及业务进展如下： 1. 营收规模：实现营业收入533.06亿元，同比增长19.70%，国内、国际市场同步增长。核心产品营收及市场地位稳健：挖掘机械收入213.06亿元，同比增长21.77%，国内市占率行业第一、全球份额稳步提升；混凝土机械收入90.22亿元，同比增长21.25%，稳居全球头部品牌；起重机械收入84.46亿元，同比增长8.22%，中小型履带起重机国内市场份额领先；路面机械、桩工机械营收均实现同比增长，核心产品市场竞争力持续增强。 2. 盈利水平：实现归母净利润56.90亿元，同比增长9.13%，盈利质量稳步改善。

	3. 毛利率表现：主营业务毛利率27.93%，同比提升0.36个百分点，整体盈利韧性增强，主要核心产品毛利率实现稳步改善。 4. 国际业务：坚定推进全球化核心战略，加速从“产品出口”向“产业出海”升级。上半年国际主营业务收入320.40亿元，同比稳步增长，占主营业务收入比重达61.33%；海外主营业务毛利率持续提升，整体毛利率水平高于国内市场。 5. 费用与现金流：持续推进降本控费，销售、管理、研发三项费用率同比下降0.83个百分点，精细化运营成效显著；经营活动现金流量净额97.68亿元，现金流表现优异，为公司长期稳健经营提供坚实支撑。 后续展望：工程机械行业市场整体有望持续回暖。公司将持续落地全球化、数智化、低碳化核心战略，深化产业出海布局，持续提升经营质量与综合竞争力。 三、问答环节 1. 问：海外业务在汇率波动背景下，毛利率仍实现同比提升，核心驱动因素是什么？ 答：海外毛利率提升主要得益于三大核心因素：一是公司持续推进降本增效，有效增厚产品盈利空间；二是产品结构持续优化，高附加值产品占比稳步提升；三是公司建立的汇率对冲机制，通过报价调价条款、择优承接订单等方式，主动防范汇率波动风险，弱化汇兑波动对海外盈利的冲击，保障海外业务盈利稳定性。 2. 问：公司欧美市场上半年整体经营表现及战略落地情况如何？ 答：2026年上半年公司欧美市场稳步增长，欧洲、北美区域营收均实现稳健提升。公司持续深耕欧美高端市场，坚持属地化运营、渠道拓展与供应链优化并行的策略，稳步提升区域市场渗透率，全球化高端市场布局持续落地。 3. 问：公司美国市场经营现状、核心挑战及应对举措有哪些？ 答：目前美国市场经营持续改善，整体经营基本面稳步向好。当前核心挑战为海外关税政策的不确定性。公司主要通过两大举措应对：一是优化全球供应链布局，进一步提升海外制造能力；二是深化本土渠道建设，扩充优质经销网点、优化经销商体系，提升终端市场覆盖与服务能力，持续夯实美国市场长期发展基础。 4. 问：公司本次管理流程变革与长期三化战略的关系及核心目标是什么？ 答：“全球化、数智化、低碳化”是公司长期顶层发展战略，保持长期不变；本次流程再造与IPD管理变革属于经营管理层面的系统性优化，是落地长期战略的重要支撑。核心目标为提升整体经营效率、减少运营浪费；通过端到端经营计划变革，优化存
--	--

货管理与生产效率；通过全价值链IPD变革，优化研发效率，全面提升产品核心竞争力与精益管理水平。

5. 问：公司非洲市场发展潜力、布局现状及产品拓展空间如何？

答：非洲市场受益于矿产开发、基建扩容，行业需求具备中长期稳定性，市场发展空间广阔。目前土方机械、矿业设备需求旺盛，公司产品替代外资品牌空间充足，后续将持续深耕矿业、基建核心场景，稳步提升区域市场份额。

6. 问：公司海外产能布局现状及中长期规划方向是什么？

答：目前公司海外属地产能保供比例稳步提升，已形成印尼、巴西、欧洲等多元化海外生产基地，各基地分工明确、属地适配性强。中长期公司将持续完善全球制造、全球保供体系，通过KD组装、本地化建厂等方式，应对区域贸易壁垒，持续提升海外属地产能自给率与市场响应能力。

7. 问：欧洲市场复苏背景下，公司业务增长空间及布局优势有哪些？

答：欧洲工程机械市场复苏态势明确，挖掘机、起重机、电动装载机等产品增长空间充足。公司高端大吨位设备在风电等高端场景实现批量落地，产品竞争力突出。同时公司布局东欧属地化产能，依托双品牌合规运营模式，稳步提升核心国家市场渗透率，持续拓展欧洲高端市场份额。

8. 问：公司海外业务长期增长逻辑及未来发展规划是什么？

答：海外业务是公司核心增长曲线，长期增长逻辑清晰。目前公司海外多数产品、区域市占率仍处于低位，提升空间充足。未来公司将持续加大海外资源投入，进一步完善全球产品型谱、销售与服务网络，加强品牌建设，提升客户满意度，实现海外业务稳健长期增长。

9. 问：2026年上半年国内营收稳步增长、领先行业的核心原因及业务结构特点是什么？

答：上半年公司国内市场整体稳健增长，多数核心产品营收实现同比提升。混凝土机械、起重机械、新能源相关设备增长表现突出，仅少数传统设备板块短期承压。

10. 问：上半年应收账款有所增长，增长原因及风险管控情况如何？

答：主要是收入增长带动应收账款同步增长。应收账款增长幅度小于收入增长幅度，应收账款周转率进一步提升。公司拥有完善的风控体系，新增应收款项多为一年内未到期账款，整体逾期率维持低位，资产质量优质，且拨备计提充分，风险整体可控。

11. 问：公司电动化业务发展现状、技术布局及未来渗透趋势如何？

答：公司电动化业务高速增长。公司持续加大中大挖等大能耗设备电动化研发投入，布局移动供电、快速换电、混动多技术路线，适配矿山、基建等核心作业场景。随着技术成熟与市场需

	求提升，电动化设备在核心工况的渗透率将持续提高，成为公司核心增长动能。 四、风险提示 本投资者关系活动中涉及的未来经营计划、业务布局、市场展望等前瞻性陈述，均基于公司当前经营情况与行业环境作出的综合判断，不构成公司对投资者的业绩承诺。实际经营情况受宏观经济、行业周期、地缘政治、贸易政策、市场竞争等多重因素影响，存在不确定性，敬请各位投资者理性决策、注意投资风险。
附件清单	无
日期	2026年8月31日