

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：2024-06

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、嘉实基金、富国基金、汇添富基金、博时基金、鹏华基金、银华基金、华泰柏瑞、景顺长城、招商基金、中欧基金、中银基金、建信基金、兴全基金、融通基金、平安基金、国泰基金、天弘基金、大成基金、华安基金、光大保德信、永赢基金、中信保诚基金、财通基金、长城基金、东吴基金、信达澳亚基金、国寿安保基金、国联安基金、华富基金、国寿资产、人保资产、泰康资产、平安人寿、平安养老、新华资产、友邦人寿、中荷人寿、北大方正人寿、中邮人寿、阳光资产、东吴人寿、宁银理财、东方资产、碧云资本、高毅资产、睿远基金、泉果基金、正心谷资本、睿郡资产、君和资本、中信证券资管、国泰君安资管、中信建投资管、光大证券资管、浙商证券资管、粤财基金、盈峰资本；贝莱德、施罗德、联博基金、

	路博迈、柏瑞投资、富兰克林邓普顿、安联保险资管、高盛资管、摩根大通资管，摩根士丹利投资管理、瑞银资管、德银资管、汇丰资管、霸菱投资、惠理集团、常春藤资本、城堡投资、千禧资本、Point72, Balyasny Asset Management等。
时间	2024年8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等。
交流内容及具体问答记录	<p><b>一、经营情况</b></p> <p><b>总体业绩:</b> 2024年上半年,公司进一步强化价值销售策略,高度重视风险控制,严格把控并进一步收紧商务政策,坚决不以价格和商务让步来换取销量。在此背景下,公司营业收入稳中有升,工程机械毛利率在去年半年度的较高基础上同比继续提升 1.07pct, 达到行业领先的 29.23%, 农业机械毛利率同比大幅提升 5.09pct; 归母净利润 22.88 亿, 同比增长 12.15%, 其中二季度归母净利润 13.72 亿, 同比增长 11.54%。剔除股份支付的影响后,上半年归母净利润和扣非归母净利润同比分别增长 30% 和 10%。</p> <p><b>全球化战略:</b> 做全球化的企业是公司当前阶</p>

段的核心战略之一。公司在研发出海、制造出海、供应链出海、产品出海、服务出海、人才出海等方面全面发力，以端对端、数字化、本土化的直销方式，全面加速向海外转型。2024年上半年，公司境外收入120.48亿，占主营业务收入比例达到49.10%，境外收入增速达到43.90%。公司持续推进全球业务本土化建设，全球销售网络、服务网络、供应链体系不断完善，品牌竞争力持续提升。1) 海外区域发展方面，中东、东南亚、中亚三大先行拓展区表现持续优于行业；南美、非洲、南亚三大发展中潜力市场整体实现翻倍以上增长；欧盟和北美两个高端市场整体同比实现300%左右的增速。2) 海外端对端直销网络建设方面，加速欧盟和北美市场开拓，在法国、德国、荷兰、美国、加拿大、波兰的核心城市布局一级网点；同步实现南美、非洲市场核心城市下二、三级网点建设，海外员工本土化率超过80%。3) 供应链及产能出海方面，公司海外本土化制造能力进一步提升，墨西哥、土耳其、印度等海外新开工厂陆续建成投产，境外产能（含在建）达到百亿人民币级别。4) 海外产品布局方面，各主机事业部成立了海外产品研发机构，2024年上半年通过国际认证的产品近300款、上市推出海外产品197款。

**多元化产业梯队发展情况：**土方、高机、农机、矿山等新兴板块收入占比已超过48%，上半

年该部分收入同比增长超过 28%，为公司提供新的发展动能。1) 土方机械上半年实现收入 35.2 亿，同比增长 19.9%，国内先行聚焦中大挖战略，中大挖市场市占率稳固；小挖、微挖畅销海外，随着全新的小微挖智能制造产线和结构件产线的升级于年底完成，以及土方事业部规模效应的提升，成本将进一步下降。2) 高空作业机械上半年实现销售收入 39.55 亿元，同比增长 17.8%，短短几年从无到有，迅速位居国产品牌前二；北美工厂投产、欧盟前十大客户均已产生实质性合作，海外销售供不应求；在臂式产品、电动化产品、高米段产品方面呈现出明显的研发和技术优势。3) 农业机械上半年收入 23.43 亿，实现同比 112.51% 增长，毛利率提升幅度高达 5.09 个百分点，全系列齐头并进，国内重点针对 700 多个主要产粮县快速突破，小麦机市占率第二、烘干机市占率第一，大马力拖拉机在东北、西北市场表现亮眼，海外除巩固传统优势市场以外，重点突破非洲和南美洲等 10 个国家。4) 矿山机械上半年收入同样实现高速增长，加快产品型谱拓展与市场开拓，专注露天矿山市场，有效结合当下清洁能源、大数据、移动互联、人工智能等新一代前沿技术，实现“无人化”“少人化”，提升 AI 属性，下线了自主研发的首台百吨级全国产化电传动矿用自卸车，挺进高端矿业装备市场。

**研究与开发：**上半年研发费用率 5.32%，行

业内领先水平，通过大的研发投入，加快孵化新产品和未来产业。1) 专利与标准方面，报告期内申请全球专利近 900 件，其中发明专利占比超过 50%；获得专利授权 463 件，欧美日发达国家的授权发明专利授权获得突破。荣登 2023 年中国企业专利实力 500 强榜单，得分排名行业第一。公司主导工程机械领域 7 项国际标准制订，居行业首位。2) 产品开发方面，面向全球市场，利用端对端直销贴近客户的优势持续打造契合全球用户需求的爆款产品，以国内领先国际领先的产品创新工程为导向开发具有高品质、高价值、高安全性、高市占率特征的“四高”产品，提升品牌价值。报告期内推出 114 款 4.0（国内领先）和 4.0A（国际领先）产品、22 款新能源产品，打造了 32 吨 8 方超轻纯电动搅拌车、120 吨全国产电传动矿用自卸车等行业首创产品，交付了行业首台氢能全自主撬装加氢站。

**绿色化：**开展绿色化项目 88 项，已实现样机验证 28 项。创新一批绿色产品技术，持续推动产品节能减排；应用一批绿色安全技术，作业安全性能持续保持行业领先。如：搅拌车上装新能源电控直驱系统、挖掘机液压系统高压化技术、宽体车液压系统节能技术、小麦机混动系统节能控制技术等。

**数字化：**开展数字化项目 71 项，已实现样机验证 11 项。进一步强化数字化驱动产品“四

个极致”提升，实现了一批数字化成果的商品化应用，并在结构、传动、电气系统服役周期健康管理技术研究方面取得重要进展。如：吊装工法仿真及施工方案输出软件系统、砵站数字孪生技术、塔机智慧指挥中心系统、高机设备数据治理与标准 API 系统等数字化技术已搭载应用。

**智能化：**开展智能化项目 101 项，已实现样机验证 38 项。深入推进智能化技术成果的工程化、产品化应用进程，产品全流程自主作业程度和双协同技术得到了进一步提升。如：起重机吊载智能平移技术、高空作业平台臂架末端直线运动控制技术等已实现批量搭载。依托公司工程机械智慧施工创新联合体，智慧施工核心技术已实现在大型核电站、智慧矿山等国家重点工程建设中的搭载应用。

## 二、财务情况

**盈利能力全面提升：**2024 年上半年，公司营业收入、净利润、毛利率、净利率等核心经营指标均实现正增长，取得了优于行业的经营成果。营业收入 245.35 亿元，同比增长 1.91%；归属于母公司净利润 22.88 亿元，同比增长 12.15%。毛利率、归母净利率分别为 28.31%、9.33%，较 2023 年上半年分别提升 0.41pct 和 0.85pct，这一结果充分体现了公司坚持价值销售、主打中高端产品路线的经营理念。

**极致降本工作成效显著：**1) 技术降本方面，一是提高产品零部件自制率，45 款关键零部件实现自制并批量搭载主机；二是各事业部陆续进驻全球领先的中联智慧产业城，生产成本大幅度优化；三是利用技术创新和改进，打磨最优产品设计方案和工艺路线，在提高产品性能不变的情况下降低成本。2) 数字化降本方面，打造数字化供应链管理平台，加速应用数字孪生、数字仿真、智能制造、大数据分析等技术，极大提升了研产供销服全流程效率。3) 商务降本方面，引入优质供应商，去除中间环节，以量换价，持续优化供应链生态圈。

**经营管理提质增效，销售和管理费用率基本稳定：**2024 年上半年，剔除持股计划影响后，公司三费总额 28.14 亿元，三费费率同比上升 1.37pct，主要是汇兑净收益减少导致财务费用增加所致，具体来看：1) 销售费用：销售费用率同比上升 0.66pct，主要是海外市场以及新兴产业拓展的销售费用支出。2) 管理费用：通过数字化组织和流程变革、严格控制预算、提高管理效率等措施，整体管理费用率同比下降 0.26pct，费用额同比下降 5.64%。3) 财务费用：同比增加 2.36 亿元，主要是汇兑收益减少所致。此外，公司研发费用率 5.32%，处于行业领先水平。

**全面加强风险控制，坚持价值销售理念，经**

**营质量持续提升：**公司始终高度重视经营质量，通过端对端数字化体系建设，加强业务全流程管控，利用“有感知、会思考”的风险智能预警平台，将终端监控到底，筑牢风控防线，各主要事业部的核心风险指标均实现改善，回款优化、敞口下降、存货管理见效，公司通过智能化的信息系统及全流程的协同管控，实现科学的生产、物流、销售管理，将公司总体存货水平将继续下降，保持在合理、安全的区间内。

**资本结构科学合理：**截至 2024 年 6 月末，公司资产负债率 54.99%，优于行业平均水平，在公司整体上市、财务更加透明的情况下，保持了合理、稳健的资本结构。

### 三、问答环节

1. 公司毛利率和净利率稳中有升，并且近几个报告期以来持续领先于行业可比公司，能否对本期毛利率同比提升的原因进行分析？

答：2024 年上半年公司毛利率 28.31%，同比上升 0.41pct；本期毛利率同比提升，一方面是海外本地化发展战略成效显著，海外销售收入强劲增长，2024 年上半年公司海外销售收入 120.48 亿元，同比增长 43.90%，海外收入结构占比达到 49.10%，较去年同期提升约 14pct。从区域来看，中东、北亚、欧洲、东南亚、北美等传统大市场营收增速稳健，品牌竞争力逐步增



强。此外，受海外市场环境及产品结构影响，毛利较高的产品销量增长显著、销售占比有所提升。另一方面，公司持续推进“极致降本”，随着已固化降本项目及新增降本项目的落地应用，产品成本持续优化，除混凝土产品以外，所有产品毛利率持续提升。

## **2. 公司如何展望后期销售费用、管理费用以及研发费用的趋势？**

答：公司深化“端对端、数字化、本地化”的海外业务直销体系，纵深推进网点建设和布局。公司今年、明年基本完成海外渠道的全面建设，随着海外销售收入占比持续提升，公司销售费用率水平将保持在合理、可控的区间内，并预计逐渐回落。

公司坚持全面预算费用管理，提升企业运行效率，灵活调整管理资源，将人力资源向海外调整，公司管理费用率预计将逐步下降。

公司过去几年一直在加大研发投入，前两年的高研发投入是为了未来更高的产出与增长，目前的数据来看过去的研发投入形成了目前及未来的竞争力。未来，公司在研发方面的投入将保持相对稳定的比率，重点是精准投入。公司在产品研发方面，坚定走数字化、智能化、绿色化、全球化的“四化”发展道路，培育新质生产力，践行“更智能、更绿色、更工业互联网”的技术创新理念，并持续拓展升级新能源主机、提速关

键零部件产业化，以支撑产品性能、质量、服务实现极致提升。

**3. 上半年公司海外业务增速继续领跑行业，请分析海外发展情况分区域和产品结构情况？**

上半年，公司在研发出海、制造出海、供应链出海、产品出海、服务出海、人才出海等方面全面发力，全面加速向海外转型。

分区域来看，东南亚、中东、中亚，上半年这三个区域的整体平均增速仍维持在优于行业平均的水平；南美、非洲、南亚，是市场规模较大的发展中市场，上半年整体平均实现较高的增长，正成为海外业务增长的新动力；欧盟、北美、澳新等，上半年整体增长迅猛，这些区域对服务、品牌认知、设备质量要求高，公司上半年对这些市场的高端客户突破顺利。

分产品来看，公司传统优势板块工起、建起、混凝土整体平均增速较快；新兴板块土方、高机、矿山整体增长快速。

**4. 请问公司在海外“本土化”方面的布局做得如何？**

分销售和服务网点布局、本土制造、产品拓展这几个方面来介绍。

销售和服务网点布局方面，公司上半年加速发达国家市场开拓，完成美国休斯顿、加拿大安大略等多个一级网点布局，同步实现土耳其、沙特等国多个城市二、三级网点下沉。截至上半年

末,公司在全球已建设 30 余个一级业务航空港,370 多个二级网点。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,服务水平和品牌竞争力持续提升,产业链高附加值环节经营成果更加充实。

本土制造方面,土耳其、墨西哥、巴西新工厂也相继投入使用,产能(含在建)达到百亿级别。

产品拓展方面,上半年公司海外产品上市 197 款,累计近 300 款产品通过国际认证,推动海外产品市占率和渗透率双提升。从两个方面入手:一是型谱的不断补充。二是针对海外市场的使用习惯进行产品的本土化研发、升级、改良。

**5. 请说明上半年资本支出的具体投向? 全年如何展望?**

答:截至报告期末,在建工程主要集中在智慧产业城项目,目前,中联智慧产业城高空作业机械、高强钢中心、薄板件中心等智能工厂均已建成投产,其中高空作业机械智能工厂已实现投产,筑牢行业第一梯队的产业基础。工程起重机械智能工厂建设正加快实施。预计将于 2024 年下半年组织逐批转固,按照净额法核算后,转固资产的折旧对公司利润影响较小。

**6. 请介绍一下上半年公司土方和高机的业务发展情况?**

2024 年上半年,公司产业梯队拓展战略成

效突显，发展趋势优异。公司新兴板块收入占比已超过 48%，相比去年同期提升 10pct，该部分新兴业务的收入上半年整体增速超过 28%。

土方机械，1) 上半年实现收入 35.2 亿，同比增长 19.9%；毛利率显著提升 2pct，达到行业领先的水平。2) 国内市场，聚焦中大挖产品快速迭代升级，全电控系统、分功率控制、独立散热自适应等技术的搭载，关键性能持续领先，大客户及大项目拓展取得实效，中大挖市场地位稳固；小微挖生产车间和结构件车间的升级预计年内完成，成本将进一步下降，为公司全面进军国内小微挖市场做好准备。3) 海外市场，全面推进 G 系列平台产品切换，125 吨级以下主销机型已在东南亚、中东、中亚等区域全面切换上市，产品竞争力进一步提升；微小挖产品在欧美高端市场加速布局，主导产品完成导入，并实现销售突破。4) 电动产品：加快电动产品型谱拓展，覆盖微小挖、中挖、滑移装载机纯电产品及大挖拖线式产品，多款电挖实现销售，电动产品型谱持续完善。5) 矿挖产品：陆续上市，在上半年经营中发挥效益贡献；持续发力矿挖系列化产品开发，升级推出了 70 吨、80 吨、90 吨及 125 吨级等 10 余款机型，拓展开发了 150 吨、200 吨、400 吨级型谱。

高空作业机械，1) 上半年实现收入 40 亿，同比增长 18%；毛利率提升 1pct。规模迅速位列

国产品牌前二。2) 上半年公司重点聚焦海外，突破美国、欧盟区域，海外销售供不应求，推进本土化的生产制造，提升产品的精细化，实现品牌的向上突破。3) 公司高机事业部研发和技术领先，产品面向全球设计，快速推进海外产品定制化开发和型谱扩充，产品海外市场竞争力进一步提升。电动产品、臂式产品、超高米段产品这几大高价值、高技术领域持续保有竞争优势，行业率先推出新一代分布式驱动电液集成控制技术，整体电动化率超 90%，均处于行业领先水平；超高米段臂式产品持续领先，北美地区实现突破，全球最高 72 米臂式纪录产品在亚太地区实现批量出口；曲臂推出高米段集装箱产品，中亚、南美市占率领先；叉装车、桅柱等新品类产品实现主流型谱产品批量上市，助力拓宽海外市场。

### **7. 如何理解公司的直销体系？**

公司从 2021 年开始，将国内运行成熟的“端对端、数字化”的直销模式移植到海外，为了深入理解和融入当地市场，辅以“本土化”理念，造就了“端对端、数字化、本土化”的海外业务直销体系。这一体系的核心优势至少包括以下六个方面：

一是利润率更高：如果使用经销体系，市场渠道费用较高，而公司直销体系的费率要显著低于这一水平，把去掉的中间成本由主机厂和客户共同分享。

二是更贴近客户：公司本土化的团队更加熟悉当地文化和市场，能够更准确寻找商机；我们本土化的研发也使得公司能够从源头开始就更精准了解客户，针对性进行产品定义和设计，提供更好满足需求的产品和解决方案。

三是服务更好：通过数字化赋能，公司将传统的被动服务转变为实时、在线、主动的服务，覆盖设备的全生命周期，推动公司从“被动响应”到“主动服务”再到“预测性服务”的服务能力升级。

四是增长后劲足：直销模式刚开始要自建本地子公司、铺设网点、招聘和搭建团队等，前期推进速度相对较慢，但这些有形和无形的宝贵资产都会沉淀在公司内部，直销团队还能更好地贯彻包括销售目标在内的各类公司战略，业务长期的持续性和稳定性更好。

五是风险管控更好：直销模式下，下游应收账款风险被充分分散；同时我们直接对接终端客户，通过数字化系统赋能，进行实时追踪、必要时及时干预。

六是市场反应更迅速：能够根据每个市场的实时情况及时调整公司策略，并快速跨区域调动内部人员、产能、存货等资源。

#### **8. 农机上半年增速快于行业的原因及发展情况？**

近年来，公司农业机械业务做出重大战略调

整，中联农机在长沙建立全新总部，形成“1（长沙研发总部）+N（全国制造基地）”的研发制造模式，成立拖拉机、小麦机、玉米机、水田机械四大产品线事业部，利用工程机械强大的人才、研发、技术、制造、供应链、销售和服务能力，已形成了近千人的研发团队，在国内处于第一梯队。

上半年，公司农业机械收入实现 113%增长，同时毛利率大幅提升超 5pct，盈利能力大幅提升，主要得益于正确的渠道发展战略。公司小麦机市占率国内第二，烘干机市占率国内第一，大马力拖拉机在东北、西北市场表现亮眼。

研发和产品方面，公司坚持智能农机+智慧农业一体化发展，将工程机械领域应用成熟的新能源、新数字、人工智能技术应用到农机装备，助力农业机械高端化、智能化、绿色化。在生产种植端，实现了农作物“耕、种、管、收、储”全过程信息感知、定量决策、精准投入、智能作业。目前中联农机 11 大产品系列齐头并进、快速发展。

整体来看，公司依托在工程机械领域积累的优势，对农业机械持续赋能，补齐短板，突围突破。公司当前正全力推进工程机械与农业机械技术一体化创新、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，以全球化的视角、以自主创新为驱动力，打造智能农机装

	<p>备产业高地和世界级农业科技公司。</p> <p><b>9. 高机上半年的发展情况以及北美工厂的进度如何？</b></p> <p>2024 年上半年，公司高机整体收入增长约 17.8%。目前国内高机行业正处于高速发展后稳健发展的平台期，随着市场环境的不断优化，行业趋势预计将积极向上，未来国内行业预计将仍保持向上趋势。在此过程中，我们将持续优化服务流程，提升客户体验，确保在激烈的市场竞争中保持领先地位。</p> <p>在此形势下，中联高机在国内市场顺势而为，坚持高质量发展。臂式产品海外市场增长较快，北美和欧洲地区实现较大突破，中亚、南美等核心国家市占率领先。墨西哥工厂一期已经实现投产发货，目前仍在爬坡阶段，预计将对未来公司在北美地区的销售形成较好支撑。</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>



