

证券代码：000157/1157

证券简称：中联重科

## 中联重科投资者关系记录表

编号：2024-09

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动
活动参与人员	Lazard Asset Management, Regal Funds, Paradise Investment Management, Comgest Australia Pty Ltd, Cooper Investors, Antipodes Partners, UniSuper Management, WaveStone Capital, Wilson Asset Management, Ellerston Capital等海外投资机构。
时间	2024年11月04-05日
地点	澳大利亚
形式	线下
上市公司接待人员姓名	董事会秘书陶兆波先生。
交流内容及具体问答记录	一、交流环节 1、请介绍公司的主营业务 公司创立于1992年，主要从事工程机械、

农业机械等高新技术装备的研发制造，为产品门类最齐全的世界工程机械领域龙头企业。2000年于深交所上市，2010年H股上市，成为A+H股上市公司。

公司近几年的收入结构与过往发生比较大变化。2020年以前公司的收入大部分来自国内，且主要以工程起重机、建筑起重机、混凝土机械为主，占总收入比重较高，具有很明显的周期性。在2020年之后，跟随中国产业链出海，公司的海外收入占比快速提升，2023年上半年国内/海外比例是6：4，2024前三季度这一比例接近5：5。产品结构上公司近几年也进行了多元化布局，原来的传统工程机械板块（工程起重机、建筑起重机、混凝土机械）占比从最高80%，下降到现在占比只有50%左右，其中还有一部分收入来自海外市场，另外约50%是我们的新兴产业土方、高机、矿机、农机等。整体来看，公司业务受单一市场的周期性影响已经大幅降低。

公司股权多元、结构均衡，打造了整体上市、混合所有制股权结构，公司治理均衡，活力全面激发。

## 2、请介绍公司业务结构？

截至2024上半年，公司收入占比分产品来看，比重最高的是起重机械33.72%，其次混凝土

机械 17.16%，高空机械 16.12%，土方机械 14.33%，农业机械占比 9.55%。

### **3、请介绍公司海外生产基地和销售网络的分布？**

公司注重在全球范围内整合优质资源,实现快速扩张,构建了全球化研发、制造、销售、服务网络。在生产制造基地方面,通过对国内外工业园区的整合和布局,形成了遍布全球的产业制造基地。在产品销售和服务网络方面,公司产品市场已覆盖全球 140 多个国家和地区,构建了全球市场布局和全球物流网络及零配件供应体系,尤其是在“一带一路”沿线设立了分子公司及常驻机构。作为“一带一路”战略重点受益的装备制造企业,公司致力于深耕海外市场,在意大利、德国、墨西哥、巴西、土耳其、印度等“一带一路”沿线国家拥有工业园或生产基地,实现了公司从“走出去”到“走进去”本地化运营的海外发展战略落地,为公司带来新的发展机遇。

### **4、请介绍公司业务“出海”的现状和未来战略**

做全球化的企业是公司当前阶段的核心战略。近年来,中联重科坚定推进“端对端、数字化、本土化”的全球化战略,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，加速向海外转型。境外营收连续四年高速增长，领跑行业，境外营收占比已超过 50%。

今年以来，越来越多海外新网点从规划到落地，加速荷兰、法国、德国、波兰、美国市场开拓，完成鹿特丹、巴黎、华沙、休斯顿、安大略等多个一级网点布局，截至 9 月末，公司境外员工超 3000 人，本土化率高达约 90%，产品覆盖约 150 个国家，已完成海外网点布局约 400 个。各主机事业部成立了海外产品研发机构，调动一半以上研发力量专门针对海外市场做产品研发，今年以来通过国际认证的产品超 300 款、上市推出海外产品超 250 款，定制化产品、高端产品认证提速，获得欧美市场认证通过的产品数量大幅提升。

公司海外业务蓬勃发展主要得益于以下几点：一是海外直销体系效果愈加突显，本土化布局日趋完善，市场覆盖面增加；二是海外产品认证不断突破，公司产品品类优势明显，市占率和渗透率实现双提升；三是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；四是行业领先的数字化能力加大赋能，完善了海外业务数字化平台，构建孪生映射机制，形成了基于数字化系统的高效有序的管控体系，拉

通海外研发、制造、销售、物流、服务的全流程数字化管控。随着分布在全球各地的研发中心、制造工厂、销售网络、服务团队得到持续完善和提升，中联重科在国际市场的快速扩张已经有了坚实基础，品牌影响力快速提升。展望未来，海外市场的超大空间未来仍将为公司提供坚实的增长动力，公司亦将奋力跻身全球最领先的工程机械及农业机械品牌之列。

**5、请介绍一下提升上市公司质量，提高投资者回报采取的措施安排及未来计划？**

为促进高质量发展，增强投资者信心，公司采取了以下措施：

（1）大力培育新兴板块，坚定执行全球化战略。一是大力培育新兴板块。公司农业机械、土方机械、高空作业机械、矿山机械、应急装备等新板块竞相突破，实现逆势增长。新板块收入占比 50%。二是全面加速海外转型。以海外市场为重点，海外业务连续 4 年高速增长，2024 年前三季度，公司境外收入 176 亿，收入占比 51%，同比增长 35%。

（2）科技创新升级，迈进全球价值链高端。公司近三年研发投入近 120 亿元，研发投入强度近 8%。中联智慧产业城基本建成，实现从主机到关键零部件的全面智能制造升级。自主研发新能

源主机实现全品类覆盖。前三季度完成数字化、智能化、绿色化“三化”新技术研究项目 88 项；4.0（国内领先）及 4.0A（国际领先）新产品上市 156 款，新能源产品上市 31 款。

（3）高度重视股东回报。自 2000 年公司上市以来，中联重科分红率、股息率、回购规模长时间行业领先。截至 2024 年 8 月，累计现金分红约 263 亿元，历史整体分红率约为 45%，近三年分红率 68%。近 5 年公司合计回购金额近 48 亿元，近期还发布了力度较大的 H 股回购并注销的一般性授权公告。未来，公司将继续统筹好公司发展与股东回报的动态平衡，持续提升广大投资者的获得感。

#### **6、请介绍公司对未来 1-2 年国内和海外市场趋势如何判断？**

国内方面，预计 2025 年中国工程机械市场的内需有望止跌企稳并开始逐步复苏。设备的更新换代需求、政府的稳增长政策、以及行业内部的积极调整都将为市场提供支撑。公司自身因为有土方、农机、矿山等补短板或新兴的产业梯队，市占率较低、绝对体量相对较小，有做绝对增量的空间，同时拖累公司今年国内下滑的产品结构占比因素在今年结束后预计将有积极变化。

海外方面，展望 2025 年，随着全球加息周期褪去、国内厂商向海外转型加速、广大发展中

	<p>市场基础设施及房地产市场建设加速推进等,中国工程机械行业出口整体有望保持正增长,公司自身在严控订单质量、保障盈利能力、紧抓现金流回款的前提下,凭借着“端对端、数字化、本土化”直销体系的独特优势、产品结构更加多元化以及合理完善的区域布局,将努力提升海外市占率。</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>