

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、券商分析师等 278 位参会人员： 嘉实基金、华夏基金、博时基金、汇添富基金、海富通基金、广发基金、易方达基金、工银瑞信基金、富国基金、鹏华基金、国泰基金、交银施罗德、景顺长城基金、大成基金、中欧基金、华宝基金、平安基金、摩根基金、贝莱德基金、润晖投资、Point72、Citadel、摩根大通、汇丰银行、美林亚太、中国人保、中国人寿、泰康保险、平安资管、平安养老、太平资产、阳光资产、高毅资产、盈峰资本、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、国联民生证券、国投证券、国泰海通证券、国金证券、国盛证券、银河证券、瑞银证券、光大证券、财通证券、华西证券、华创证券、华安证券、华鑫证券、华福证券、中邮证券、招商证券等
时间	2025 年 4 月 25 日 16:00-18:00
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	董事长兼 CEO 曾光安先生、高级副总裁罗国兵先生、董事会秘书黄华琳先生及其他业务负责人
活动主要内容 及问答记录	主要交流内容： 1. 新一届董事会与管理层后续的战略规划与安排是怎样的？ 答：过去几年的混改变革已经为公司打下了长期发展的稳定基础，换届后公司的治理结构基本保持稳定，董事长曾光安先生卸任后也仍将在公司担任高级顾问指导公司制定“十五·五”战略和新一届领导班子的经营管理。公司“十

四·五”的战略目标不会改变，变革创新的机制将长期延续。新一届管理层的执行力强，将按照既定的战略规划、经营方向和预算目标开展经营管理并在此基础上进行开拓创新，推进公司经营主线和“全面国际化、全面智能化、全面解决方案”的战略，保持稳健业绩增长和投资者回报。同时，新一届董事会进一步深化混改暨整体上市后的内部激励体系、人才发展、组织变革等十二项变革举措，促进公司长期可持续高质量发展。

2. 2025 年之后的股权激励将怎么安排？

答：公司 2023 年股权激励计划仍将按原方案实施，2024 年至今的两期股份回购已经为下一次激励做好了准备，管理层以及核心员工的中长期持股将形成常态化的制度安排，后续将根据实际情况设计新一轮激励方案并择机实施。公司近日也通过了新的高管薪酬激励方案，该方案更加市场化，更有利于提升管理层的执行力。目前公司已有的各种激励方式已将管理层、核心员工的利益与公司的长期发展价值进行深度绑定，有助于促进公司经营业绩及市值长期稳定增长。

3. 请介绍一下未来的国际化战略？

答：公司已于 2024 年制定“十五·五”阶段的国际化战略，这个战略最核心的两点在于：（1）从全面国际化向全球化的转变，海外将重点推进产业本地化布局，打造海外从公司治理、资本驱动到经营管理、研发、采购、制造、营销、后市场等整个产业链的核心竞争力。（2）由中国高端品牌提升为全球高价值品牌。公司已经深耕国际业务二十余年，未来也有信心继续保持稳健增长，国际业务将与国内业务一起为公司的长远发展奠定坚实基础。

4. 公司近些年加大了研发投入，请介绍一下未来的主要研发方向？

答：由于会计核算标准的不同，行业企业的研发强度并不完全可比，按可比标准，柳工的研发投入比例和效率长期处于行业前列，公司也高度重视从研发端提升产品技术水平、可靠性等核心竞争力。公司未来将保持智能化电动化产品的全球竞争优势，并重点加强农业机械、矿山机械和关键零部件的研发投入和战略规划。公司的研发流程（LDP）属于业内领先的创新设计体系，在产品技术规划、技术手段、新产品新技术的跟踪等方面都有研发效率和全球商用优势。

5. 公司过去三年的降本增效取得了显著成果，未来的思路是怎样的？

答：公司降本的方法是全方位的，从产品研发、采购降本及零部件自供、制造效率、产品结构及品项等全价值链优化调整，可持续挖掘降本空间；公司在费用管控方面延续节流创新的举措，根据滚动预测弹性管控费用，按费用属性优化费用结构，同时随着收入的增长，固定费用摊薄后费用率有望进一步降低；存货、应收账款及信用资产管理提升资产质量，降低资产减值。综上所述，公司未来毛利率提升和费用率降低仍有较大的空间，未来也将保持业内领先的资产周转和营运效率，持续提升净利率，促进 ROE 达到行业最佳水平。

	6. 公司未来如何推进电动产品的国际化？ 答：公司是全球最早研发制造电动化装载机、挖掘机的企业，盈利能力和品牌认可度均处于领先地位，公司电动化产品在海外的毛利率高于海外整体毛利率，目前已经在四十多个海外国家销售。公司的电动产品始终按照最高标准的 CE 认证进行研发和制造，同时在海外利用“子公司+当地代理商”的双重模式进行全球网络的协同覆盖，重点开发突破行业客户群。海外重要客户更看重产品的技术水平、质量保障以及网络和售后支撑体系，而非商务价格条件，公司将进一步强化电动的固有优势，未来海外电动化产品将成为公司提升业绩的主要增长点之一。 7. 如何应对新一轮国内上升周期的竞争？ 答：混改以来公司的研发体系、制造体系、渠道资源、客户结构以及内部的运营管理体系都得到了长足进步，并且公司的土方机械产品解决方案日趋成熟，产品结构得到优化，土方机械产品收入占比高，非土方机械业务也处于良好发展期，随着各产品线规模的扩大，结合已形成的良好国内市场基础，公司有信心充分把握住这一轮周期的上升机遇，进一步推动公司的稳健快速成长，确保战略目标实现。
附件清单 (如有)	
日期	2025 年 4 月 25 日