

证券代码：000680

证券简称：山推股份

山推工程机械股份有限公司

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	中银证券：陶波、曹鸿生 天弘基金：陈祥 长盛基金：滕光耀 泰康资产：王栋 汇添富基金：陈威 华夏基金：马伟恩 中信资管：李旭峰 博时基金：谢泽林等 75 位投资者
时间	2025 年 5 月 6 日 15:30—16:30
地点	公司股份大楼 205 会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：李士振先生 副董事长、总经理：张民先生 董事、财务总监：曲洪坤女士 董事会秘书：袁青女士 财务部部长：刘营先生
投资者关系活动主要内容介绍	首先由公司董事长李士振先生简要介绍了公司 2024 年度、2025 年第一季度生产经营情况。然后公司管理团队分别就投资者关心和关注的问题进行了沟通和交流。主要内容如下： 1、公司 2024 年及 2025 年一季度海外市场的销售及二季度预测情况 2024 年公司在海外市场主机产品实现营业收入为 66.70 亿元，同比增长 30%，其中推土机占比约为 48%、挖掘机占比约为 30%、装载机占比约为 11%、道路机械及其他产品占比约为 11%。 因俄罗斯政策变动及地缘政治影响，山推股份在俄罗斯市场

	受到的冲击较为明显，但其他海外区域如欧洲、非洲、印尼、中东、东南亚，在 2025 年一季度销售收入均有不同程度的增长，有效弥补了俄罗斯市场的缺口。同时公司在 3 月份对俄罗斯市场进行了专项调研，并制定了攻坚方案，及时调整了海外市场区域政策，经数据测算，预计到今年 6 月份俄罗斯市场的订单将会达到去年同期正常水平。 当前公司将深耕非洲、印尼、中东及东南亚区域市场，不断开拓资源渠道，根据细分市场需求不同，公司将匹配不同的产品，同时采取灵活的商务政策，促进各区域业务稳步发展。预测非洲市场上半年能持续维持 25%左右的增幅，全年有望实现销售收入增长 30%；在印尼、中东区域，预计将保持增长 30%左右；美洲市场增幅也较明显。 2、收购山重建机后，目前挖掘机业务整合情况及后续挖掘机发展规划 山推股份与山重建机的并购重组是通过先融合再并购模式推进的，目前通过 4-5 个月的运营整合过渡，在管理运营方面的融合有序推进，效果良好。 在销售端，公司海外市场销售渠道在并购前已涵盖挖掘机产品，每个业务网点都可提供一体化解决方案；山推股份 2024 年在国内成立了 18 个大区，推、道、装、挖混全系列产品进行销售，有利的推进了销售团队的融合。销售端的融合起到了龙头拉动的作用。 在研发和采购端，目前保持了挖掘机产品研发团队和采购团队的相对独立性，并将山推股份的优势资源与其共享，其中包括仿真能力、试验资源、电控资源及优质的供应链渠道等，为挖掘机板块的发展增势赋能。在生产试验方面，2025 年计划在临沂工厂内建设投资试验场，投资金额约为 5000 万元；新生产中心计划于 2025 年 9 月份左右可投入正常生产使用，满足挖掘机板块产能需求。 在管理端，山推股份与山重建机进行交叉整合，在保证山重建机属地运营的完整性、合规性的基础上，进行了部分管理部门的合并，并采用中层干部派驻等模式，确保了管理、运营理念的一致
--	--

	性。 挖掘机业务在大吨位开发方面，150T 产品在 2025 年 5 月份计划滚动交付 15 台，300T 产品开发项目已启动立项流程。 根据公司中长期战略规划，预计在 2027/2028 年挖掘机产品的营业收入占比达到 50%，超过推土机收入，成为公司拳头产品，进入国内一流水平，引领第二梯队。 3、公司与同行业相比竞争优势 山推股份最大的优势是背靠重工集团的全产业链资源，在大吨位产品技术攻关中，重工集团内部对大马力发动机技术的研制更新及新能源技术资源的储备，成为公司有能力与国外品牌进行竞争的优势。 4、公司在矿山机械领域的后续的规划与布局情况 目前公司已开发出多款适应矿山的产品，在推土机方面，公司将持续深化品牌建设，充分发挥“山推”品牌在国内外市场的竞争优势，以推土机为引领，发展矿山产品；就矿卡产品而言，公司已接到批量 160 吨钢性矿卡订单，并开始了 260 吨产品的验证；在宽体矿卡方面，去年宽体矿卡实现销售约 400 台，今年公司已自主开发完成了 135 吨燃油、增程以及无人驾驶的宽体矿卡的制造和销售，达成了公司整个产品端的战略布局。在技术方面，公司将重点发展 5G 遥控以及无人技术，此外，公司自 2018 年开始推行智能化辅助施工技术，未来将持续推进智慧施工平台，利用好上述技术，致力于让施工更简单。 5、公司大马力推土机去年的销售台量、今年的订单情况以及今年的展望？ 公司去年大马力推土机销售 201 台，2025 年在实现保守销售目标 250 台的基础上，争取将预算目标提高至 270 台。 6、国内大马力推土机突然上涨的原因？公司是否针对国内大马力推土机的需求做过深入调研？空间大概如何？ 往年在没有产业链安全政策的情况下，小松和卡特垄断央企、国企控股的矿山，公司与其竞争有一定难度。但从去年下半年以来，对部分央企、国企加大了对国产化替代的要求，为国产大马力推土
--	---

	机带来了机会，公司有效抓住了机遇，尤其在抢抓大客户方面取得了一定突破。后续，国产化替代政策将在挖掘机以及相关运载工具等产品带来市场发展新机遇。 7、去年公司产品在国内市场的销售情况，2025 国内市场的需求情况及展望 就国内市场而言，公司 2024 年挖掘机产品销量增长约 30%，推土机销量增长约 20%，装载机增长约 20%，道路机械增长约 15—20%。公司挖掘机、平地机等产品均在国内优先进行产品的开发以及市场导入验证。2025 年国内工程机械行业预计有 15%增长。 8、公司 2025 年在降本增效方面进一步的目标及措施 公司 2025 年度降本总计划为 5.2 亿元，其中设计降本 1.7 亿元、采购降本 2.55 亿元、工艺降本 0.95 亿元。公司 2025 年的降本规划重点主要集中在采购和费用方面，实行高管责任推进制，通过引入集团兄弟单位供应链资源，降低采购成本，并取得良好效果；费用方面加大价值工程部的功能发挥，建立模型大数据库，采用财务监督业务的方式，从预算端到项目立项结算端，利用价格管理这一主线来管控费用，费用控制实现较好效果。 9、公司股份回购及股权激励事项的规划和节奏 基于对未来发展的信心和对公司价值的认可，为维护广大投资者利益，增强投资者信心，结合公司发展规划，2025 年 4 月 22 日，公司董事会审议通过公司回购计划。目前已经完成了回购专用账户、三方资金账户的开立等工作。后续将根据资本市场情况加快推进回购事项。公司第一期股权激励取得了较大成效，本次回购后的股份公司会尽可能用于推进第二期的股权激励。 10、公司 2024 年度 ROE 达到行业第一水平，是集团要求还是正常运营的结果以及未来展望 公司 2024 年收购重组山重建机，公司 ROE 有了较大幅度提升。目前集团对山推股份的净资产收益率无明确要求，但对增长趋势做了考核权重，更加着重趋向良性发展。2025 年公司将通过产品结构及政策调整，提高公司盈利能力，资产收益率仍有较大提升空间。 11、公司 2024 年度分红每 10 股派 0.6 元，与同行业的企业
--	--

	相比偏少，不知道有何具体原因和考虑 该分配方案是公司经过审慎考虑做出的决策。公司于 2024 年末采用现金支付方式收购山重建机 100% 股权，短期内资金压力较大，同时考虑公司后续投资，及权衡了资本市场投资者诉求情况，制定了 2024 年分红政策。公司一直重视公司长期稳健发展和投资者回报，不会采用短期激进的战略。将通过良好业绩和稳定分红政策回报投资者。后续公司将基于自身情况，实行一年两次的分红制度，请投资者持续关注。 12、与雷沃重工是否存在产品、销售渠道上的合作 目前山推股份与雷沃重工各自独立运营。 13、2024 年信用减值和资产减值较高的原因以及 2025 年的规划 2024 年信用减值和资产减值相比于 2023 年有所增加，主要是基于谨慎性的原则考虑，对长期存货、电动化产品以及终端销售价格降低的产品进行了减值测试，计提了存货跌价损失；同时对应收账款按照会计政策计提了部分信用减值。 2025 年一季度公司总体资产状况较好，整体存货跌价风险是可控的。一季度应收周转效率虽然略有降低，但出口区域有中信保覆盖，风险仍然可控，公司两金比率相对安全。 14、公司账上存在 45 亿现金的原因 截至 2024 年末，公司货币资金余额 45 亿元，其中可支配部分为 12 亿元，其他为保证金。从资金情况来看，受去年年末并购影响，目前的资金存量未处于非常理想的状态。公司将持续通过两金压降，延长供应端的付款等多种手段加强资金管理，保证现金充裕。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 5 月 6 日