

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：2025-06

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、华夏基金、广发基金、景顺长城基金、华泰柏瑞基金、富国基金、南方基金、嘉实基金、博时基金、鹏华基金、中欧基金、工银瑞信基金、银华基金、兴全基金、天弘基金、平安基金、中银基金、建信基金、融通基金、交银施罗德基金、光大保德信基金、万家基金、金鹰基金、长信基金、华宝基金、长城基金、中加基金、泉果基金、国寿安保基金、创金合信基金、国海富兰克林基金、长安基金、国金基金、宝盈基金、华富基金、金信基金、红土创新基金、圆信永丰基金、前海联合基金、东兴基金、华泰兴保基金、湘财基金、博道基金、中国人寿、中国人保、中国太保、平安资管、泰康资产、大家资产、新华保险、阳光资产、华夏未来资产、友邦人寿、安联保险资管、中荷人寿、中金公司资管、中信证

	券资管、中信建投资管、华泰证券资管、国泰海通证券资管、申万宏源证券资管、招商证券资管、光大证券资管、财通证券资管、国信证券资管、平安证券资管、东方证券资管、长江证券资管、国投证券资管、山西证券资管、浦银理财、招银理财、碧云资本、睿远基金、睿郡资产、开思基金、慎知资产、合众资产、利檀投资、正圆投资、青骊投资、凯丰投资、华宝信托、中航信托、三峡集团财务公司、高盛资管、摩根大通资管、摩根士丹利投资管理、瑞银资管、德意志银行资管、美国银行、汇丰银行、巴黎银行、三井住友银行资管、城堡投资、千禧资本、Point72、Balyasny、红杉资本、太盟投资等。
时间	2025年9月1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、副总裁兼土方机械、矿山机械总经理袁野先生、董事会秘书陶兆波先生。
交流内容及具体问答记录	<p style="text-align: center;">一、总体业绩</p> <p>上半年，公司营收 248.55 亿元，同比增长 1.30%，归母净利润 27.65 亿元，同比增长 20.84%，</p>

归母净利率 11.12%，同比提升 1.80pct，扣非归母净利润 19.25 亿元，同比增长 30.08%，其中第二季度扣非归母 10.51 亿元，同比大幅增长 50%；经营性现金流净额 17.52 亿元，同比大幅增长 112.46%。在国内需求筑底、竞争加剧背景下，公司仍保持稳健增长，展现出强大韧性。通过“全球化、多元化、数字化”战略，公司实现由“周期型”向“价值成长型”企业的转型，业绩质量和可持续性显著提升。

二、战略执行和全球化布局

上半年，公司继续加大对全球市场的投入，将大部分资源倾斜向海外，海外收入 138.15 亿元，同比增长约 15%，占比提升至 55.58%，海外利润占比更高。国内市场则坚持价值销售，主动规避恶性竞争，复苏势头已由挖机扩展至混凝土、起重机等板块，混凝土机械和土方机械的销售增幅远超年初预期。

公司产品已覆盖全球 170 多个国家和地区，区域结构均衡，避免依赖单一市场。非洲、中东、澳新等增速突出，欧洲、北美的本地化供应链整合加速。在全球已建成 30 余个一级业务航空港、

430 多个二三级网点。上半年新增约 40 个网点，强化市场覆盖和服务响应，目前海外员工约 7800 人，其中本土化员工约 5000 人。公司积极推动数字化和 AI 管理，构建营销、风控、法务三道防线，为海外业务稳健发展保驾护航。

三、优势板块地位稳固，混凝土、工程起重机表现超预期

1、混凝土：

内销数据提前转正、月度增幅双位数超预期。欧美澳高端市场的型谱覆盖率快速提升，多款产品填补当地市场型谱空白。

2、工程起重机：

内销双位数增长。驱动行业增长的履带吊产品市场份额领先，盈利能力较强的百吨级以上大吨位汽车吊市占率行业第一。海外型谱持续完善，大吨位产品逐渐向海外市场渗透，高端市场全地面产品实现批量销售。

3、建筑起重机：

国内市占率稳居行业第一，内销占公司总收入比例已进一步下降，下游场景拓展至能源、船

厂等应用新领域。海外同比大幅增长，多个标杆产品在北美、澳洲等高端市场交付。

四、新兴板块均已进入国产第一阵营，具身智能加快产业化落地

1、土方机械：

营收增长 22%，占比公司整体收入已逼近 20%，其中挖机收入增速行业领先，市占率不断提升。出口呈双位数增长，已连续三年多跑赢行业，在欧美高端市场增长明显。

2、矿山机械：

与多家头部客户签署年度采购协议及建立战略合作伙伴关系，百吨级混动宽体车在国内实现超百台交付使用，高性能电传动自卸车（电动轮）批量出口海外。

3、高空机械：

公司在电动化、智能化技术持续领先；匈牙利工厂加速建设；在超高米段产品享有国际定价权；叉装车等新产品在欧洲实现批量上市。

4、农业机械：

围绕“高端化、国际化、绿色化”进行战略

重塑。主要品类市占率持续提升，混合动力、动力换挡、大马力拖拉机亮相市场。

5、具身智能：

新开发 3 款人形机器人，1 款轮式及 2 款双足，已有数十台进入工厂作业，正加速产业化落地。构建了拥有 120 个工位的具身智能训练场，打通了“数据采集-模型训练-应用迭代”全流程闭环机制，初步形成了数据飞轮，自主人形机器人具身智能大模型持续进化。

五、财务亮点

上半年毛利率 28.15%，同比提升 0.17pct，半年度净资产收益率 4.95%，同比提升 0.97pct。公司严控价格体系和客户质量，推动回款改善，经营性现金流净额同比翻倍增长。管理费用、财务费用下降，合计减少 6.5 亿元；销售和研发费用率同比上升，主要系公司加强对海外、“三化”、新产业的研发投入，为长期竞争力奠定基础。

六、数字化、绿色化、智能化

公司在所有业务板块持续交付新能源和智能化产品；已建成 17 个智能工厂和 360 余条智能产线，其中 16 条无人化生产“黑灯产线”；“三化”

新技术专利累计近 6000 件；报告期内牵头起草的 5 项“三化”国家标准成功立项，发布“三化”国家标准、团体标准共 10 项。

七、股东回报

公司拟进行中期分红，每 10 股派发现金红利 2 元（含税），分派率 62.6%。自上市以来累计分红 28 次、金额超 306 亿元，整体分红率 47%，长期保持行业领先，并入选中国上市公司协会的“现金分红总额 Top 100”。同时，公司近年来累计回购约 50 亿元。未来将继续优化股东回报策略，增强投资者信心。

八、总结

2025 上半年，公司积极落实全球化战略，海外稳健增长，国内复苏加速，新兴产业突破显著。下半年，公司将继续坚持高质量发展，严控风险，主动规避内卷竞争，在新市场、新产业、新技术领域持续突破，保障全年既定目标的达成，谢谢！

二、问答环节

1、请问上半年公司海外各大区域市场，以及各个事业部的表现情况？哪些区域和事业部表现

得比较突出？

答：上半年公司海外收入持续保持增长，同比增幅约 15%（剔除海外收购标的后同比增幅约 17%），其中：非洲区域同比翻倍增长，中东、东南亚保持高速增长，欧美澳等非新兴区域市场销售占比达 39%，各区域市场协同发展，海外市场销售结构得到进一步优化。工起、建起、混凝土市占率持续保持前列，土方、矿山机械、基础施工持续提升。

2、对海外各个区域和事业部短期内的一些展望？

答：从区域维度来看，中东与东南亚市场持续聚焦大客户拓展，预计将保持稳步增长；非洲子公司平台效应日益凸显，通过中资客户与本地市场双线推进，有望继续保持高速增长；拉美市场依托产品导入与团队强化，增速将进一步提升；欧洲市场在土方机械、工程起重机械等产品领域逐步实现突破，为后续发展奠定基础；中亚地区则坚持巩固现有优势，聚焦土方及农业机械，积极寻求增量，稳定销售规模。

从产品维度来看，土方机械与矿山机械预计将继续保持高速增长。尤其在矿山机械领域，公

公司将充分发挥“挖机-矿卡”组合产品方案的协同优势，持续以高端产品为引领，把握新能源转型与技术升级带来的市场机遇，进一步拓展矿山机械市场。建筑起重机械、混凝土机械与工程起重机械将继续保持市场占有率领先地位。高空作业平台将通过推广叉装车、聚焦大客户策略，并借助境外工厂布局有效降低贸易壁垒影响，实现业务的稳步提升。

3、请问上半年公司在海外本土化研发、产品认证、制造基地、网点及备件库、人员等方面的布局有哪些增量进展？结合各个地区的销售和发展趋势来看，公司未来 1-2 年预计会在哪些区域投入更多资源？公司在海外资源的前置投入一般会在多久左右产生较大回报？

答：中联重科深化本地化生产，2 月落地匈牙利高空作业机械智能工厂，3 月奠基德国工厂二期项目，进一步加速公司从“产品出口”迈向“本地制造”。同时，其积极推动数字化与智能化，在德国宝马展展示智慧矿山等方案及 5G 远程操控技术；推出多款新能源机械，构建绿色产品矩阵；与梅赛德斯奔驰卡车战略合作，整合欧洲技术资源，并通过国际展会定制化产品。

欧洲市场依托德国、匈牙利工厂建设，重点突破高空作业机械、混凝土机械等高端领域。同时，电动化产品（如电动叉车、氢燃料搅拌车）将作为差异化武器，抢占欧洲绿色基建红利。

中东和北非市场，受益于沙特“2030 愿景”和埃及新行政首都等项目，重点布局矿山机械、工程起重机械。计划在沙特、土耳其新增多个备件中心，缩短服务响应时间。东南亚与南亚，加快二三级网点布局。非洲市场呈现爆发式增长，重点布局金矿开采设备和农业机械。中亚则依托“一带一路”项目，推动矿山机械、土方机械的成套化输出。

公司未来将持续加大对拉美、非洲及欧洲市场的资源投入。一般而言，空港平台在建设投入后需经历 2 至 3 年的培育期，方可逐步进入成熟阶段，并带来良好的投资回报。

4、请问公司土方和矿山板块在“十五五”期间的整体战略规划是怎样的？具体落地措施？公司土方和矿山是如何联动的？在组织架构上有什么安排进行保障吗？这对于我们开拓业务有哪些赋能？

答：2025 年，矿山机械板块延续快速增长态

势，上半年同比双位数增长，新园区投产稳步推进，提前做好产能布局。

十五五期间，中联重科将加速做大做强土方、矿山机械板块，坚持面向全球、面向高端、面向全生命周期市场的发展战略。依托全球研发中心、先进智能制造平台，实现技术、质量行业领先，打造王牌产品。同时，发挥端对端直营模式以及全球销服网络布局优势，加速开拓全球和高端市场。力争从产品、制造、销售、服务全面挺进全球第一梯队。

土方、矿机均属于中联重科重要战略发展板块。市场端，坚持挖卡组合，为客户提供成套的产品解决方案，坚持销服一体，销售和服务资源共用，快速响应。

公司内部，研发、供应、制造、管理资源统筹拉通、充分共享。通过产品联动与组织保障为业务赋能，助力市场拓展。

如：今年在与大客户的合作中，通过“一矿一机”，采用王牌产品组合，并提供“全生命周期运营成本”服务，燃油经济性、作业效能及可靠性得到客户认可。

5、请问公司如何看待后续的内需行情？

答：公司对于市场需求展望是审慎乐观。

（1）更新需求托底：工程机械产品寿命约8-10年，上轮销售高峰期（2016-2021年）的设备正进入集中更新期。叠加国四切换等因素，更新需求刚性强，将为行业提供多年持续支撑。

（2）复苏节奏健康：目前行业复苏呈现“挖机→混凝土机械→起重机”的顺序，反映出真实施工需求带动，显示出行情的延续性。

（3）重大项目牵引：雅下水电、新藏铁路、浙赣粤运河等国家级项目相继开工，对大型化、智能化、绿色化设备形成新增需求。这类高端设备附加值高、技术壁垒强，能显著提升公司收入与利润结构。

（4）产业升级助力盈利：智能化、绿色化设备已在多个场景落地应用，毛利率明显高于传统产品，竞争格局更优。公司凭借技术和创新优势，利润增速有望持续快于收入增速。

6、公司宣布拟进行中期分红，分派比率也是非常高的，超过60%，这是公司历史上第二次中期分红，请问本次是基于什么考虑呢？

答：（1）业绩与战略的支撑。公司正在加快全球化、数字化、智能化、绿色化战略落地，收

入结构更多元，发展态势优于行业整体，有提升股东回报的基础。

(2) 体制机制优势：中联重科一直以来都有一大亮点，那就是构建了科学、优秀的体制机制和公司治理架构，以此为基座，保障了高股东回报，这在行业内也是一直出名的，在这一点上，我们想持续提升力争做得更好，因此决定增加本次中期分红。

(3) 从历史来看，中联重科始终高度重视股东回报，自上市以来包括这次分红，已累计分红 28 次、总额超 306 亿元，分红总额已超过股权融资额；分红率和股息率长期保持行业领先，近年来还做了约 50 亿元的大规模回购，体现了“长期、稳定、可持续”的分红理念。

公司高度重视股东回报的战略也得到了市场的充分认可，公司股票入选了大量市场红利指数（沪深 300 红利、中证红利 200、中证红利、中证国企红利、深证红利、深红利 50、深红利 300、华证 A 股红利优选 50），这在机械行业中屈指可数，充分反映了市场对公司长期回报能力的信心与认可。

未来，我们也会根据发展阶段和财务状况，

	统筹好公司成长与股东回报，持续提升投资者的获得感。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
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）	否