

证券代码：000528

债券代码：127084

证券简称：柳 工

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（BICES 2025 北京展）
参与单位名称 及人员姓名	机构投资者、券商分析师、个人投资者等 20 位参会人员： 嘉实基金、华夏基金、广发基金、银华基金、工银瑞信基金、阳光资产、招商 信诺资产、中信建投证券、中信证券、中金公司等
时间	2025 年 9 月 23-24 日
地点	首都国际会展中心（顺义馆）柳工展台
上市公司接待 人员姓名	总裁罗国兵先生、董事会秘书黄华琳先生
活动主要内容 及问答记录	主要交流内容： 1. 公司可转债是否会强赎？ 答：关于可转债强赎的问题，公司将结合投资者诉求及公司实际情况，尽快形成具体方案提交董事会审议和公告。 2. 公司是否还会做二期股权激励？如果做的话，准备什么时候推出二期股权激励？ 答：公司目前已实施两期股份回购，累计回购 5523 万股，金额约为 6 亿元，并明确了这部分股权将用于新一期股权激励或员工持股计划。适逢今年公司员工持股平台解禁及 2023 年期权激励计划第一期解锁，公司需要统筹考虑战略目标达成、考核指标、激励对象资金安排等各类因素制定激励方案，并提前向国资监管部门汇报，目前公司已成立项目组按计划在推进相关工作，将结合具体情况择机实施，具体方案以公司公开披露的信息为准。 3. 公司之前发布了“十五五战略”，请问公司会采取哪些举措来确保十

五五目标实现？

答：公司“十五五战略”制定了2030年实现营业收入600亿元的目标，其中国际收入占比超过60%，净利率不低于8%。主要通过以下几个举措来实现规划目标：

(1) 构建三大增长曲线，打造可持续增长引擎。深耕“土方机械全球业务”，巩固核心增长引擎；加速发展矿山机械、工业车辆、起重机械、预应力等具备竞争力基础的产品线，打造第二增长引擎；培育农机、新技术、产业金融等新业务，布局未来增长引擎。

(2) 全球深化区域能力建设。打造覆盖“研、供、产、销、资本”的全价值链本土化优势，强化本地客户管理与政府关系，提升在核心国家的市场规模效益及品牌影响力

(3) 产品力及海外运营能力提升。加速产品开发迭代，完善产品矩阵，强化产品竞争力；行业大客户开发等业务举措；优化成本结构，提升质量管控，突破运营效能；探索差异化盈利路径，推动商业模式与运营模式创新。

运营管理能力建设。通过组织和流程变革、过程质量控制、资产质量优化、激励机制创新等管理举措，有效提升组织运营效能。

4. 矿山业务是公司十五五期间重点发展板块，请问有哪些举措来确保十五五战略目标实现？公司如何开拓海外矿机业务线？如何在海外和徐工等国内矿机巨头竞争？

答：十五五战略期，公司矿机业务线将以“绿色能源先、服务能力优、产品组合全、营销模式新、国际市场强”的五大核心创新为支点，驱动业务聚焦新能源赛道、打造差异化增值服务体系、构建完整产品组合矩阵、创新“铁三角”营销模式、强化国际市场与客户开发能力，统一规划并落实产品与技术、营销与服务、制造与运营、组织与人才四大核心规划与策略，确保十五五战略目标的实现。

在开拓海外市场方面，聚焦7个战略市场，把握8个重点市场，同时在机会市场中不断寻找突破。通过产品电动化、智能化打造差异化优势，在海外核心市场建立子公司和直营服务驻点，以“铁三角”专职团队深入客户管理，保障服务交付，并通过打造客户体验中心、明星案例等建立品牌形象。提供有竞争力融资方案和全生命周期管理，降低客户决策门槛，通过灵活融资和明星项目案例打开市场。

未来面对国内头部竞争对手，柳工将立足差异化竞争，聚焦中型露天矿山客户，抢占新能源赛道，提供电动化、无人驾驶等解决方案。深度打造客户关系与本地化建设，在海外核心市场建立子公司和直营服务驻点，推行柳工“以我为主”的营销模式和“服务先行”的理念，构建核心壁垒。提供全面解决方案、有竞争力的融资方案、全生命周期管理等服务，帮助客户解决系统性运营痛点。从而避免陷入与国内巨头纯粹的价格战、规格战等同质化竞争。。

5. 公司是否有在香港发行股票的计划？

答：今年有超过 60 家 A 股上市公司向港交所递交了上市申请，部分同行业的企业近期也发布了港股上市计划，从政策导向看，我们预测今明两年应该是港股上市较好的窗口期。从国际市场拓展以及融资渠道多元化的角度考虑，港股上市也是柳工必须要考虑的选项。但其他需要考虑的因素也很多，比如发行定价、大股东持股比例以及国资监管的要求等，公司会积极研究相关方案并充分论证可行性。

6. 考虑到未来 2-3 年海外工程机械市场将会迎来景气上行周期，公司未来 2-3 年准备如何开拓海外业务？

答：从国际市场整体来看，今年受关税政策、经济增速放缓、各国债务高企、大宗商品价格下调等因素影响，国际市场需求仍在下滑，好的方面是，新兴市场目前已经呈现增长趋势，成熟市场降幅收窄，我们预计本轮下行周期在 2025 年逐步筑底。同时，伴随美联储降息，市场资金有一定松动，有利于推动各类项目启动，预计明年行业将小幅增长，且机会多数聚焦在亚洲、非洲等市场，欧美区域缓步恢复，企业将在多数市场面临存量竞争。公司已经明确了 2030 年海外战略目标，未来我们将继续加大海外核心国家（重点新兴市场、欧美聚焦突破）研发、制造、营销和金融布局，贴近客户和市场，通过多层次渠道和子公司团队深度开拓市场，立足土方、矿山、电智、工业车辆 4 大业务规模提升，通过全球化转型、全产品生命周期全价值链能力建设，提升客户满意度、市场掌控力、运营效率和资产质量，实现海外业务十五五可持续高质量发展 2.0 升级。

7. 大股东增持最新进展？

答：根据大股东的反馈意见，将在规定时间内完成本次增持计划。公司董事会换届后，在“五分开”的基础上，大股东与上市公司的协同发展进一步加强，大股东对上市公司的长期稳定发展一如既往地充满信心，近期大股东正在履行增持承诺。

8. 公司换届之后，内部激励机制发生了哪些变化？

答：换届后，除了 CEO，公司核心高管团队变化不大，基本实现了平稳过渡，管理层在新一届董事会的带领下，秉持传承与创新、继往开来的经营理念，延续了长短期结合、灵活有效的激励机制，各层级员工保持了极强的执行力，业绩总体仍保持稳步增长、跑赢行业的趋势。相信无论治理层未来如何变化，市场化机制、战略视野、全球化格局以及 67 年沉淀的优秀企业文化与柳工精神仍将持续深耕并不断创新发展。

9. 换届之后，在国内工程机械市场“卷”的大背景下，公司是如何定位

	的？如何抓住未来 2-3 年国内国内机械行业温和上行周期？ 答：当前，国内工程机械行业竞争激烈、“内卷”现象突出。在此背景下，柳工始终坚持长期价值主义，拒绝陷入无序价格竞争，聚焦技术创新、价值营销与全面解决方案，坚定推进“三全战略”，以实现高质量、可持续的增长。我们积极把握未来 2-3 年行业温和上行的机遇，以“技术+生态+服务”构建核心壁垒，聚焦长期客户价值，拒绝短期价格战。公司将通过引领行业变革倡导理性健康发展、打造绿色标杆主导电动生态革命、服务国家战略深度赋能超级工程、重构产业价值链打造全球竞争力、共创产业生态定义智慧施工新时代等五大举措，实现销量与盈利能力双增长，引领行业走向理性、健康、可持续的新发展周期。 10. 公司塔式起重机今年减值力度较大是什么原因？今年减值的计划如何？ 答：公司塔式起重机业务主要受国内房地产行业持续下滑低迷影响，国内塔机及升降机业务断崖式下跌，工程量与租金双降，客户自身经营亏损风险加大结款困难导致债权逾期风险敞口加大，因此根据公司会计政策，增加塔机及升降机业务信用减值计提。目前公司正持续评估该业务产生的影响，并对所有业务线开展问题排查，未来公司会在信用资产管控上投入更多的资源和力度，严防系统性风险。关于具体减值情况，请关注公司披露的相关公告。
附件清单（如有）	
日期	2025 年 9 月 25 日