

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**投资者关系记录表**

投资者关系 活动类别	☒ 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
参与单位名称 及人员姓名	机构投资者、证券分析师等 60 位参会人员： 大成基金、国寿安保基金、国泰基金、国投瑞银基金、华泰柏瑞基金、华夏基金、鹏华基金、平安基金、浦银安盛基金、银华基金、长信基金、招商基金、中欧基金、百年保险资管、宁银理财、人保资产、太平资产、招商信诺资管、中信资管、阿杏投资、和基投资； 中信证券、中信建投证券、中金公司、华泰证券、国泰海通证券、长江证券、东吴证券、财通证券、诚通证券、光大证券、广发证券、国海证券、国金证券、国联民生证券、华创证券、华福证券、华鑫证券、申万宏源、信达证券、招商证券、中泰证券、Merrill Lynch (Asia Pacific) Limited
时间	2025 年 11 月 25 日—11 月 26 日
地点	柳工国际工业园、柳工挖掘机智慧工厂、柳工全球创新中心
上市公司接待 人员姓名	1. 董事长：郑津先生 2. 副董事长、总裁：罗国兵先生 3. 副总裁：李东春先生 4. 董事会秘书：黄华琳先生 5. 国内营销中心副总经理：王曙光先生 6. 战略运营高级总监：喻志勇先生 7. 会计机构负责人：樊丽君女士
活动主要内容 及问答记录	活动主要内容： 1. 投资者调研交流会议

2. 投资者参加柳工“2025 年 11·26 全球客户节”活动

主要交流问答内容：

1. 请公司介绍一下本次客户节的情况及亮点。

答：2025 年“11·26 全球客户节”是柳工历史上规模最大、效果最好的一届客户节，本次客户节公司按照矿山、港口、农业、基建、工厂、物流、市政、能源八大场景展示土方、矿山、起重、桩工、新能源等全系列产品与解决方案，打造场景化和技术生态的沉浸展览平台，除全套电动设备和补能方案外，公司同时重磅推出 200 吨超大型矿用挖掘机 9200F，标志着柳工挖掘机和矿山业务迈向新的发展阶段，技术创新和产品组合优势得到巩固。

公司丰富的产品组合方案吸引了来自全球近 2000 名经销商、客户代表以及投资者等嘉宾参加活动，其中海外经销商约 1200 名，为历史之最。从目前统计的意向订单金额来看，预计将明显高于往届，其中来自高端区域市场、电动智能设备、矿山设备、全面解决方案及行业大客户的订单快速增长，随着全球客户对柳工品牌与创新优势的认可度持续提升，以及公司全球经销商网络布局进一步完善，公司全球化战略的步伐将更坚实稳健。

2. 公司对于 2026 年市场整体的判断是如何的？

答：展望 2026 年，受周期换代、电动化升级、租赁业发展、城市更新、农村公路升级及新农村建设等需求的拉动，预计国内土方机械市场延续周期增长状态，以装载机、挖掘机为首的核心产品有望达两位数增速，公司对国内土方市场的积极预期没有改变。对于国际市场，公司持谨慎乐观态度，预计全球需求有望实现个位数复苏，非洲、亚洲、中东中亚增长较快，欧美增长幅度相对较小，北方特区降幅缩窄。基于对市场需求和自身情况的判断，公司 2026 年有信心保持国内国际两个市场的高质量稳健增长并实现预算目标，以优异的成绩实现“十五·五”战略规划期的首年开门红。

3. 公司对明年海外整体市场尤其是分区域的预期如何？将如何达成年度预算目标？

答：公司预计明年海外市场保持谨慎乐观，预计全年市场需求增长在个位数，非洲、亚洲依然是增长较快的区域，南亚增速也将恢复，欧美增长幅度相对较小。

明年公司在电动化、矿山、挖机、路面、叉车等多个核心产品线都有具备较强市场竞争力的重磅新产品上市，品类更为齐全，全面解决方案落地效果将

更好。同时今年新设的 6 家海外子公司加上前期布局的效应会逐步显现，以及今年新增近 50 家经销商，海外渠道进一步完善；另外明年公司会在后市场方面加大投入，并新增二手机业务，更专注不同客户群的需求。基于以上，公司对明年海外市场保持高质量稳健发展并实现预算目标充满信心。

4. 公司对于“十五·五”战略规划期是否做了详细的年度规划。

答：公司于今年 8 月对外披露了“十五·五”战略规划目标，计划到 2030 年实现营业收入不低于 600 亿元，其中国际收入占比不低于 60%，销售利润率不低于 8%。基于“十五·五”战略规划目标和对市场的未来预测，公司分别制定了不同产品线的发展规划以及国内国际市场的战略规划和路径安排。每一年的预算目标将根据实际经营、市场需求以及宏观环境的变化进行动态调整。按照战略目标，到 2030 年公司的收入和利润复合增速分别为 12%和 25%，公司对于该目标的实现有充足信心，并将进入全球工程机械前十强和成为全球知名的高价值品牌作为核心的发展方向。在即将到来的“十五·五”战略规划期，公司将步入更加稳定、更加可持续的发展新阶段，迎来更明朗的广阔成长前景，也将为广大投资者创造更加可观的股东回报。

5. 请公司介绍一下对于香港上市的看法以及未来的资本开支计划。

答：2025 年至今已经有超过 100 家 A 股上市公司递交了香港上市申请近期的申请和排队热度不减。香港作为中国的对外窗口，在 H 股上市有利于拓宽融资渠道、打造国际化品牌与全球市场形象，这与公司十五五战略的全球化目标高度契合。中国证监会、深交所、香港联交所联合出台了一系列的协同支持政策，大幅优化了两地上市的手续程序和时效，市场预期 2024-2026 年是最好的港股上市窗口。公司将会综合考虑实际情况与可行性，对该项目做进一步分析和规划。

除印度尼西亚制造基地、部分业务线和零部件的制造能力升级以外，公司暂无重要的固定资产投资计划。但仅依靠传统融资渠道和自身资本积累将会限制公司在十五五战略规划期实现更高质量的发展，未来资本运作是公司实现弯道超车的关键举措。公司将结合实际经营情况，围绕上下游产业链的产业升级、新技术新材料运用以及业务协同等方面，用活资本运作及产业基金等资本工具，审慎决策，探索高质量的资本运作和开支项目，助力长期战略目标落地。

6. 请公司介绍一下矿山机械的发展规划及目前的业务拓展亮点？

答：公司近几年与国内多家大型矿业集团开展了深度的业务合作，海外矿山大客户的订单金额也逐年创新高。柳工矿机业务线将以“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。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，确保在十五五战略规划期实现矿山业务的快速成长，确保战略目标的实现。 7. 请公司更新一下目前国内的价格竞争情况以及公司的营销策略。 答：从 8 月以来，国内的电动装载机价格竞争形势有一定好转，部分品牌出清，价格接近底部。同时在柳工等主流品牌的共同行动下，挖掘机的行业生态得到大幅改善。柳工始终坚持高质量发展与可持续经营的核心原则，不以市场占有率作为核心追求，不会牺牲利润而进行非理性的竞争，公司追求产品质量、盈利能力以及市场品牌地位，同时也积极践行、倡导行业开展高质量的竞争而非价格竞争，努力引领行业生态。 公司坚持差异化竞争和高价值的营销策略，系统审视并优化我们的客户结构，聚焦优质客户，在不同型号、吨位的挖掘机以及装载机等业务上协同发力，同时（1）加速向高价值客户群体转型、（2）实现从单一产品竞争到整体解决方案服务的升级、（3）完成从传统商务销售向客户使用价值创造的转型，在营销策略上支撑国内的经营战略和未来健康发展。 8. 公司今年四季度以及未来的应收账款改善预期如何。 答：今年公司的销量和营收增长带动应收账款的规模上涨，主要表现在（1）海外营收稳定持续增长，海外信用销售业务仍以赊销分期为主，营收规模增长带来应收账款规模增加。（2）近两年公司重点突破国内中资大客户、中资企业出海施工项目、矿业大客户，此类客户对于账期有更长的需求，也使得部分应收账款回收周期拉长。公司的应收账款周转率及资产质量在业内长期保持良好状态，对于逾期率和风险的事前、事中、事后的预防及控制有一套完整的系统体系。综合来看公司应收账款的账期集中在 6 个月到 1 年，四季度公司已开展全产品线回款冲刺攻坚战行动，未来也将进一步保持严格的资产及信用管理，保障资产财务质量，护航公司在“十五·五”战略期的健康发展。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 11 月 26 日