

# 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	<p>【请在您选择的方式的“（ ）”中打“√”，下同】</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研      <input type="checkbox"/> 分析师会议</p> <p><input type="checkbox"/> 媒体采访      <input type="checkbox"/> 业绩说明会</p> <p><input type="checkbox"/> 新闻发布会      <input type="checkbox"/> 路演活动</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> 现场参观</p> <p><input type="checkbox"/> 其他 （请文字说明其他活动内容）</p>
参与单位名称及 人员姓名	财通证券:郭亚新 泓德基金:李昕阳 景领投资:王胜 爱建证券资管:李致远
时间	2026 年 2 月 9 日
地点	山推股份办公楼 201 会议室
上市公司接待 人员姓名	肖尧、董建军
投资者关系活动 主要内容介绍	<p><b>一、互动交流</b></p> <p><b>1、公司零部件业务情况:</b></p> <p>公司零部件产品主要包括履带底盘件及传动部件:履带底盘件包括履带总成、“四轮”（即托轮、链轮、支重轮和引导轮）及张紧装置总成、整体底盘总成等 3 大类别产品；传动部件包括变矩器和变速箱，变矩器产品涵盖 20 余个型、100 多种规格，变速箱产品包括定轴式和行星式两大类产品。</p> <p><b>2、公司研发机制:</b></p>

	<p>公司建立正向开发流程，以客户需求为核心，通过三类渠道收集客户需求：一是直接对接终端客户；二是召开内部市场需求对接会议，并结合日常简报实现市场需求实时共享；三是依托内部销售及营销平台归集客户需求。公司应用工程部负责收集市场需求并传递至销售及营销部门，由销售及营销部门发起产品或解决方案研发提案，履行审批流程。</p> <p><b>3、集团协同研发机制：</b></p> <p>公司作为整车整机企业，与集团动力总成企业“一体化协同”研发，积极挖掘并互相提出研发协同需求，共同研究市场、技术和产品，共同做好产品的策划、研发和应用，共同打造出具有差异化竞争优势的产品组合。</p> <p><b>二、现场参观</b></p> <p>参观公司展厅、主机装配车间等，了解公司产品及应用场景等。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026年2月9日