

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：2026-01

投资者关系活动类别	<div><div><input type="checkbox"/>特定对象调研</div><div><input type="checkbox"/>媒体采访</div><div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div><div><input checked="" type="checkbox"/>现场参观</div><div><input type="checkbox"/>其他</div></div> <div><div><input type="checkbox"/>分析师会议</div><div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div><div><input type="checkbox"/>路演活动</div></div>
活动参与人员	A+H投资人
时间	2026年2月10日
地点	长沙
形式	线下
上市公司接待人员姓名	首席财务官杜毅刚女士、董事会秘书陶兆波先生、营运管理部部长助理刘娟女士、投关主任安灼明先生
交流内容及具体问答记录	<div>一、公司介绍</div> <p>公司深耕工程机械行业多年，已形成覆盖工程机械、农业机械、矿山机械的综合型高端装备业务体系，是国内少数具备平台化、系统化运营能力的装备制造企业。</p> <p>依托全球已建成的 30 余个一级业务航空港、430 多个二三级网点，海外业务快速发展，全球海外本土化员工总人数超 5000 人，产品已广泛覆盖 170 多个国家和地区，海外收入占比持续提升，已在意大利、德国、匈牙利、墨西哥、巴西、土耳其等地布局海外制造基地，同时持续完善海外仓储、服务与备件网络。</p>

	<p>在制造端，公司持续推进智能制造与数字化工厂建设。在营销端，深化端对端体系变革，构建直销高效协同新生态。在服务端，构建“满意度可量化、问题可闭环、服务线上化”的极致服务运营体系。在制造端，加速形成智能制造产业集群，构筑先进制造格局。</p> <p>公司围绕以下主线推进长期战略：1）加快全球化与本地化融合；2）推动产业相关多元化发展；3）深化产品绿色化和智能化升级；4）加速企业数字化转型。</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、请问公司 2026 年在小型挖机的市场策略如何考虑？</p> <p>公司 2025 年建成紧凑型机型新产线，涵盖小型挖机、滑移装载机、轮式挖掘机，该产线具备全球领先的生产制造能力，已进入产能全面爬升阶段，小挖产品质量、一致性显著提升，制造成本稳步下降，有效支撑公司小挖全球市场发展战略。</p> <p>从行业情况来看，未来国内小挖销售量占挖机总销售量的比例预计会持续维持在高位，同时小挖产品也受海外市场青睐。2026 年公司将进一步加快推进小型挖机市场破局，打造土方机械板块增长引擎。</p> <p>2、请问 2026 年公司海外市场展望？</p> <p>海外业务连续 5 年高速增长，海外收入</p>
--	---

	<p>2020-2024 年增长 5 倍。2026 年将重点布局西欧、澳洲等高端市场,研发更多符合当地法规和使用习惯的产品,上述区域海外网点投入将对公司业绩提升提供增量支撑。除此以外,非洲、拉美等区域经过此前 2-3 年持续投入已进入收获期,矿山开拓需求持续增长,中东、东南亚等区域基础设施建设需求持续增长。</p> <p>整体来看,以上各区域均将为公司海外收入实现可持续增长提供重要增长点。</p> <p>3、随着海外收入规模扩大,汇率对公司利润的波动有何影响?</p> <p>公司海外销售覆盖 170 多个国家,定价和结算均通过一揽子货币实现多元化,降低单一货币波动影响;同时,公司建有成体系的专业化团队通过中性对冲策略在衍生品市场管理汇兑风险。</p> <p>4、矿山机械市场 2025 年经营情况如何以及 2026 年展望?</p> <p>矿山机械坚持“面向高端、面向全球、面向全生命周期价值”发展方向,公司提供矿挖+矿卡的整体化产品及服务解决方案。利用研发优势开发多款新能源型产品,全生命周期成本优势明显,对标国际一线品牌能耗大幅降低。高端产品研发实力方面,公司可以生产 400 吨以上矿挖,以及 300 吨以上的电传动自</p>
--	--

	<p>卸车。近几年公司矿山机械市场增速优于行业。</p> <p>5、公司在农业机械行业的发展优势是什么?以及如何展望 2026 年?</p> <p>全球农机市场规模约为 1 万亿人民币,未来竞争格局胜负在于海外的广阔市场以及基于新能源和智能化的产品开发,这两点恰恰也是公司的优势所在。公司全球化运营经验丰富,同时产品端聚焦新能源和智能化,可与工程机械、矿山机械共享研发和技术。中联农机围绕落实“高端、国际、新能源”核心发展战略。目前公司农业机械在发达国家已经实现销售,产品以大马力拖拉机为主。公司混动技术路线拖拉机和收获机参加德国农机展时获同行业客户特别关注,市场反馈优异。</p> <p>6、公司存货管理的改善措施及效果如何?</p> <p>2025 年公司基于数字化思维和端对端管理理念,搭建数字化存货管理平台,建立商机排产预测模型,同时智能化工厂投产,有效支撑存货与商机的动态匹配管理。长沙智慧工厂可实现 6.5 天将钢板转化为挖掘机的高效生产,支撑以销定产模式。通过上述措施,截至 2025 年前三季度,公司存货余额较 2025 年初减少 12.86 亿元,下降 5.70%,其中单三季度下降 21.13 亿元、较中报下降 9.03%,存货管理见效明</p>
--	---

	<p>显。</p> <p>7、公司机器人业务的技术基础、研发主体及合作模式是怎样的？</p> <p>技术基础：以自身丰富的应用场景为突破，结合在机械制造、大数据、人工智能方面的丰富积累，快速开发出多款人形机器人。</p> <p>研发主体：中科云谷机器人研发中心为研发主体，同时依托中联重科股份有限公司总部中央研究院、传动公司、智能公司、新能源公司开展关键零部件与共性技术的攻关。</p> <p>合作模式：采用核心零部件、机器人本体、小脑与大脑关键技术自主攻关，同时与高校、AI 大厂合作加快大模型相关技术的攻关。</p> <p>机器人领域属于前沿科技、国家重点战略产业，目前行业整体研发及应用尚处于早期投资阶段，离规模性盈利仍需时间。敬请广大投资者谨慎决策，注意投资风险。</p> <p>8、公司机器人产品矩阵、产品策略及产品分类、开发逻辑如何理解？</p> <p>产品矩阵包括：1.9 米全尺寸轮式人形机器人、1.3 米双足人形机器人、1.7m 双足人形机器人、四足机器狗。</p>
--	--

	<p>产品策略：充分分析场景需求，根据实际需求来选择合适的产品。</p> <p>开发逻辑：从产品与技术的可实现性逐步开发，先在自身丰富场景验证，在逐步推广到其他场景。</p> <p>机器人领域属于前沿科技、国家重点战略产业，目前行业整体研发及应用尚处于早期投资阶段，离规模性盈利仍需时间。敬请广大投资者谨慎决策，注意投资风险。</p>
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