

徐工集团工程机械股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-03

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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 <u>(请文字说明其他活动内容)</u>
活动参与人员	银河证券鲁佩、彭星嘉
时间	2026年2月6日 10:30-12:00
地点	公司会议室
上市公司接待人 员姓名	李栋、刘子渊
交流内容及具体 问答记录	<p>(一) 对矿山机械如何规划?</p> <p>答：目前公司矿山机械包括两桥矿车、矿挖、电铲、绞卡、宽体自卸车等产品协同发展，形成行业内产品系列最齐全、竞争力最强的露天矿山机械挖、装、运成套化解决方案，为全球矿山客户提供一站式服务。公司矿业机械属于新兴产业，目前国内第一、世界前五。公司将继续整合产业板块，完善型谱，强力提升后市场、国际化、新能源贡献，成为全球露天矿山装备主流竞争者。</p> <p>公司对矿山机械业务的未来充满信心，一是在新能源矿产需求增量驱动下，全球矿产资源开发总产量呈稳定增长态势；二是随着矿山开采工艺的深部化发展，矿山设备升级换代需求将持续增长，矿山机械还将迎来矿山设备更新高峰期；三是公司在矿山机械“十年磨一剑”，技术储备扎实深厚，也得到了国际高端客户的充分认可和支持。根据十五五规划，公司矿业机械板块（含地上、地下矿山设备、备件等）在2030年目标是超400亿。</p> <p>(二) 新能源矿机的竞争优势？</p>

	<p>答：徐工机械集依托公司“三电”核心零部件布局，增强新能源矿机竞争力，有成熟的电控等核心零部件产业布局以及在矿山机械场景应用经验的积累，可以对矿机产品基于应用场景工况的优化改进，可以构建新能源矿机全场景解决方案能力，打造新能源矿山机械全系列产品竞争力。</p> <p>(三) 2026年内销市场预计？</p> <p>答：公司认为国内工程机械市场正呈现积极迹象，特别是土石方机械已连续多月实现销量转正。长期来看，国家“两步走”战略持续推进，城市化不均衡带来的投资空间、设备自然更新需求、新能源产业拉动以及细分领域增长潜力，均为行业复苏提供动力。叠加重大项目落地，预计2026年内销市场将持续回暖，行业有望步入上行周期。公司将把握机遇，积极应对市场需求。</p> <p>(四) 公司毛利率提升计划？</p> <p>答：公司2025年上半年毛利率同比提升0.7个百分点，并计划在未来持续提升。公司目前措施主要是一稳：稳价格，一降：降成本（采购降本、研发降本、生产降本等），四调整：产品结构调整、产业结构调整、市场结构调整和客户结构调整。预期2025年及未来一定时间内，公司毛利率将保持每年增长态势，具体目标将结合行业周期与经营进展动态落实。</p> <p>(五) 目前海外市场拓展情况？</p> <p>答：公司有完善的全球布局与强大的国际化拓展能力，公司营销网络覆盖全球190余个国家和地区，可为全球客户提供全方位产品营销服务、全价值链服务及整体解决方案。目前主要出口区域有东南亚、中亚、非洲、南美、欧洲、北美、西亚北非、中美洲、大洋洲等。</p> <p>公司预计海外市场继续保持良好态势，出口收入依然能保持较好的增长。首先，对国产品牌来说海外市场具有成长性特征，海外市场的需求持续释放；其次，随着国产产品品质的不断提升，国内企业在海外的渠道布局的日趋完善，服务后市场建设的提速，国产品牌综合竞争力在提升，海外市场渗透率在提高；再次，从主要区域市场占比情况看，大部分产品仍有很大的提升空间；最后，国内重点企业纷纷调整全球产能规划，落地本地化战略，加速全球化布局。总体来说，国产品牌行业海外市场销量将保持增长趋势。</p>
附件清单	无
日期	2026年2月6日