

**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：2026-01

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	泰康资管王成，华夏基金范霖君，中信资管李旭峰、于志远，易方达郑涛岳，睿远邓梦琳，高瓴 Darren Peng、Yizhe Wang，景林 Daisy Wu，Eastspring 文晶晶，Point72 Catherine Yu，Invesco Stanley Xia，中投潘秉旭、沈思卓，兴证全球 Bozhang Pan、姚佳，南方基金伍骋宇，运舟资管郑青青，Value Partners 张静宜，汇丰胡若琳、方晨、孙湘玥，国投证券朱宇航、欧阳天奕，拾贝投资李长鸿，方正自营周小锋，中汇人寿蒋鸿丞，宏道投资季巍，泓德基金赵永健，平安基金陈浩宇，华泰资管王志琦
时间	2026年2月3日 9:00-11:00
地点	一、公司会议室；二、参观子公司徐工矿机。
上市公司接待人员姓名	李栋、刘子渊、刘敏芳
交流内容及具体问答记录	<p>一、互动交流</p> <p>(一) 2025年经营情况指引？</p> <p>答：公司已在2024年度报告中披露，综合考虑行业、国内和国际形势，2025年公司预计收入增长10%。</p> <p>(二) 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</p>

	<p>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><b>(三) 公司毛利率提升计划？</b></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><b>(四) 对矿山机械如何规划？</b></p> <p>答：目前公司矿山机械包括两桥矿车、矿挖、电铲、铰卡、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><b>(五) 矿机主要出口区域？</b></p> <p>答：矿业机械的出口业务依托公司覆盖全球 190 余个国家和地区的营销网络，已广泛进入世界主要市场。主要出口区域包括东南亚、拉美、非洲以及大洋洲等全球区域。作为公司重点发展的战略新兴产业和“第二增长曲线”，矿业机械正通过加速全球化产能布局和本地化战略，持续提升在各区域市场的渗透率与综合竞争力，以实现在全球露天矿山装备市场的增长目标。</p> <p><b>二、参观子公司徐工矿机。</b></p>
附件清单	无
日期	2026 年 2 月 3 日