

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<br>活动类别   | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><input type="checkbox"/> 其他：_____   |
| 参与单位名称<br>及人员姓名 | <p><b>机构投资者、证券分析师、个人投资者等 106 位参会人员：</b><br/>           中欧基金、广发基金、中海基金、嘉合基金、国泰基金、中信资管、中意资管、工银安盛资管、德银资管、上海高毅资管、深圳纽富斯资管、宁银理财、永安期货、中国平安、中荷人寿、复星保德信人寿、德汇投资、汇丰银行、UBS、摩根士丹利亚洲、高盛（亚洲）、Millennium Capital Management (Hong Kong)、PineBridge Investments Asia、Point72、BlueCrest；</p> <p>中信证券、广发证券、国泰海通证券、国联民生证券、中国银河证券、东吴证券、浙商证券、长城证券、国金证券、天风证券、招商证券、华泰证券、信达证券、东莞证券、华鑫证券、方正证券、中银国际证券、西南证券、南京证券、开源证券、光大证券、国海证券、野村东方证券、申银万国证券、财通证券、东亚前海证券、东方财富、开源证券</p> |
| 时间              | 2026 年 4 月 27 日 15:00-16:40   |
| 地点              | 公司会议室、价值在线路演平台、腾讯会议   |
| 上市公司接待<br>人员姓名  | 1. 董事长：郑津先生<br>2. 副董事长、总裁、财务负责人：罗国兵先生<br>3. 独立董事：邓腾江先生<br>4. 副总裁：潘恒亮先生<br>5. 副总裁：李东春先生<br>6. 董事会秘书：黄华琳先生<br>7. 副总工程师、海外应用研发负责人：李开亮先生<br>8. 战略高级总监：喻志勇先生   |

|                    |  |
|--------------------|--|
|                    | <p>9. 会计机构负责人：樊丽君女士</p>  |
| <p>活动主要内容及问答记录</p> | <p><b>活动主要内容及问答记录：</b></p> <p><b>公司董事长郑津先生介绍 2025 年度与 2026 年一季度经营情况：</b></p> <p>2025 年，公司在新一届领导班子的带领下，坚持战略导向，全力推进“三全”战略循序渐进落地，秉承传承与创新、继往开来的经营理念，以智慧、绿色破局行业新常态，以客户思维、全价值链思维和生态思维为核心，构筑高质量发展新格局，通过内练苦功、外拓市场，实现了营收与利润的双增长。全年营收 331.4 亿元，同比增长 10.25%；归母净利润 16.09 亿元，同比增长 21.26%，营收利润再创历史新高。海外收入占比提升至 47.65%，全球化布局成效显著。电动装载机出口保持行业头部地位，矿山机械、起重机械、高空作业平台等业务板块快速增长，成为公司新的业务增长点。</p> <p>2026 年是“十五五”开局之年，一季度在国内国外环境复杂多变的背景下，公司延续稳健增长态势，实现营收 100.6 亿元，同比增长 9.97%。受美伊战争影响，汇率波动，一季度产生汇率损失约 1.7 亿元。剔除汇率因素后，归母净利润保持增长创历史新高。公司主业盈利稳健，基本面持续向好。</p> <p>公司始终聚焦主业，坚持电动化、智能化的技术创新，推动全面解决方案、全面数字化、全球化战略，加快印度、印尼海外智能制造基地投产与全球产能布局，持续提升全球竞争力。同时，公司加速完善 ESG 体系化建设，发布 2030 年 ESG 战略与双碳目标，把绿色低碳可持续发展理念深度融入经营全过程，不断夯实长期价值基础。</p> <p>公司坚持以资本运作赋能主业，以长效机制绑定核心利益。2025 年公司顺利完成 2023 年股票期权首期行权，核心骨干与公司长期发展深度绑定。公司累计投入约 4 亿元实施股份回购计划用于新一期股权激励，形成常态化股权激励机制。控股股东柳工集团增持约 2.5 亿元，坚定看好公司长期发展前景。</p> <p>公司始终把股东利益放在首位，坚持用稳定、可预期的回报回馈价值投资者。2025 年公司现金分红总额 6.44 亿，连续三年分红比例超 40%，并拟于 2026 年进行中期分红，用实际行动兑现回报承诺。在投资者沟通方面，公司依托业绩说明会、各种形式的投资者交流会、互动易等多种渠道，及时、合规的向投资者传递公司经营信息，主动回应市场关切，与价值投资者共享公司成长红利。</p> <p><b>主要交流问答内容：</b></p> <p><b>1. 矿山业务的核心竞争力是什么？未来国内和海外的发展规划分别是什么？</b></p> |

答：矿山机械业务是柳工在“十五五”期间重点发展的战略性业务，其核心竞争力来自以下几个方面。

(1) 公司在过去 60 多年的发展历程中充分积累的成熟的大型土方机械的经验和雄厚的实力；

(2) 未来在矿山领域的产品竞争，核心是新能源产品，而公司于 2014 年首次在工程机械行业开发新能源工程机械产品，新能源技术几经迭代，积累的大量的成熟的应用经验，这些技术推广至矿卡，可以得到快速的应用，加快成套新能源矿山设备的推出，具有很强的竞争力；

(3) 公司在国内外有成熟的经销商网络，为我们快速获得矿山客户和服务好矿山客户奠定了较强的基础。

公司正从以下几方面推动“十五五”规划目标落地：

(1) 在市场定位方面，国内外市场差异化策略，国内市场聚焦露天煤炭、砂石骨料/水泥、金属矿山应用场景，提升非煤矿山及行业头部客户占比。国际市场聚焦发展中国家中型、中大型矿山客户，推动与全球头部客户达成战略联盟。

(2) 在创新焦点方面，聚焦新能源（电动、混动、增程、清洁燃料等）产品和技术的开发和应用；提供中型矿山开采最完整的产品组合与服务（宽体车、刚性车、铰卡、大装、大挖、压缩机、钻机、推土机、平地机、井下设备、包括智慧矿山运营系统）；创新的营销服务模式（专职客户经理 + 产品应用与解决方案+ 驻矿服务保障），通过极致服务提升品牌价值和客户黏性。

(3) 在组织人才方面，建立面向全球市场的矿山营销和后市场组织，海外各区域配置本地化矿山专职团队，根据创新焦点，关键岗位的关键人才（新能源领域、智能化领域、国际视野人才）占比超 35%以上。

未来公司将通过高匹配性的产品组合、高效便捷的智慧矿山系统及高标准的后市场服务体系，为客户打造具有强市场竞争力的系统性矿山解决方案。

## 2. 农机研发和市场拓展情况如何？2026 年的预期是怎样的？

答：农业机械是公司在“十五五”规划期间重点培育的新兴业务。农业机械在“十五五”战略周期为柳工业务发展贡献收入和利润之外，更核心的是为“十六五”的发展打下基础。

公司农机的核心产品包括拖拉机及甘蔗收割机。其中，拖拉机已实现三个核心平台的重点突破：100 马力核心平台、200 马力核心平台和 350 马力以上核心平台，目前相关产品研发正按计划进度推进。350 马力平台机型拥有自主三电系统、桥箱核心部件，智能座舱等，在测试、应用中油耗、人机交互、作业性能等获得市场及客户高度认可，目前已形成小批量投放市场；甘蔗收割

机在 180 马力和 350 马力两个主要平台的基础上，进一步进行了适应性改进，提高了性价比。这两个产品 2025 年在海外销售效果良好，同时国内销量也在稳步提升。

在市场开拓方面，国际市场采取聚焦重点策略，充分利用柳工海外品牌及网络优势，叠加甘蔗收获机产品优势和成熟机械换挡拖拉机组合推广，在重点区域、重点国家和重点产品上集中资源突破，并配套建设好后市场服务能力。内市场采用类似的聚焦重点策略，聚焦重点省份和重点客户以及重点机型，同时响应国家新能源农机政策重点引导推广 LT3504-CE 混动拖拉机，以行动响应国家农机补短板政策方向。。

2026 年农机国际市场预计仍保持旺盛需求，同时中国的农机产品越来越得到海外客户的认可，农机出口有望继续高速增长态势。同时在国内 2025 年粮食价格收购价格上涨，农民种粮积极性提升的背景下，国内农机需求处于稳定回暖，预计年度农机销售呈稳步增长态势。公司一季度农机同比实现了大幅增长，后续将积极适应市场变化，加强市场开拓和技术研发，确保农机业务实现既定经营目标。。

### **3. 原油价格上涨对公司业务的影响？**

答：原价格油上涨对公司既是挑战也是机遇。挑战在于原油价格上涨带动运费上涨，海运成本增加，由于部分订单签订时间早，运费难以及时随市场调整，故而直接对公司的毛利率带来短期冲击，公司对此主要的措施是采用价格联动机制（在海外市场对高风险区域进行价格调整）、加快电动产品推广、优化库存和回款安排，这些措施目前已初见成效，公司一季度海外业务毛利率仍保持在较好水平。机遇则在于电动产品的询价和订单增长非常快，2026 年一季度公司电动装载机海外销量实现了翻倍增长，而公司是行业中最早布局电动化产品的企业，有最为全面的电动化解决方案和技术储备，能快速响应海外客户的需求，在全球电动化提速的大背景下公司海外业务有望获得更大的增长空间。

### **4. 2030 年公司海外业务各地区的收入占比和增速如何？将通过怎样的策略实现十五五目标？**

答：2025 年公司海外市场收入、销量均创历史新高，同比保持 2 位数的双增长，延续高质量增长态势，非洲、南亚、亚太、拉美、中东中亚、印尼、欧洲等区域收入稳健增长，多数区域增速达到 30%，个别区域增速达到 90%。伴随公司海外布局逐步完善，海外各大区结构更为均衡。

公司的全球化推进遵循的总体思路是：新兴市场重在规模，成熟市场重在突破。围绕 2030 年目标，公司已制定了清晰战略，那么接下来就是一一落地

从布局到能力提升的关键举措。公司的海外布局还在进一步完善，包括去年设立印尼及巴西金融租赁公司、印尼 CKD 制造一期项目和非洲、亚太、欧洲等重点市场的营销公司。首先，土方设备是公司的核心增长引擎，重点在装载机持续巩固海外市场领先地位，挖掘机跨越式增长及路面、小型设备的产品组合优势；其次是同步发力矿山设备、电智生态、工业设备等领域，打造多元协同的第二增长曲线，构建多极支撑的增长格局。第三，聚焦八大行业，经销商和柳工一起有重点、有策略地集中发力，扩大基建、矿山等行业占比，抓住中资出海、矿产布局、电动替换等大机会点。以全面解决方案，高质量、多层次的渠道网络，扎实的后市场支持体系和深化本地化运营。从“卖产品”向“提供全生命周期解决方案”转型。最后则是数字化运营。以数智化系统、全球运营体系、全面风险管理体系为坚实基础，搭配全球化的组织架构与人才队伍，为业务高质量发展提供全方位战略支撑。

#### 5. 公司如何面对国内过度内卷的竞争？

答：

(1) 面对市场竞争，公司坚决反对内卷式和违背道德底线的竞争行为，秉持长期价值主义，早在行业逆周期阶段就通过内部智能制造降本，并投入重金建设智能工厂，为应对市场竞争蓄积能力。

(2) 2026 年公司将持续深化“五个高质量”发展理念，即高质量产品、高质量客户、高质量渠道、高质量经营、高质量组织，实现价值链协同优势，构建差异化竞争力。

(3) 系统建立科学定价体系、深化成本管控、优化产品结构，形成研发、采购、营销端上下联动的盈利改善机制。

(4) 通过产品升级和营销政策引导、价值营销，引导产品结构向高价值化，引导低毛利产品退市，突破价格竞争洼地。

(5) 以全面解决方案落地升级客户群，提升产品附加值，我们不再就产品谈产品，而是深入客户作业场景，提供包括设备、服务、金融在内的全生命周期解决方案，为客户创造更大价值。

(6) 客户层次升级：由“低价值客户”向“高价值客户”转型：我们将资源聚焦于认可产品价值、注重长期回报的优质客户，优化客户结构，从根本上提升业务的健康度。

#### 6. 电动化产品尤其是电动装载机在国内外市场表现如何？

答：近年来，电动化设备的使用和成本优势带来了巨大的市场增长空间，公司电动化产品整体表现强劲，2025 年销售规模实现翻番，2026 年的目标是电动产品销量继续翻番。公司在部分海外市场已成功将柳工品牌与“绿色能源

土石方产品”强关联，并从单一产品销售升级为提供包含设备组合、智能化解决方案及全生命周期服务在内的电动化生态。

在国内市场，电动化产品收入规模不断上升。其中，电动装载机的渗透率由 2025 年初约 40% 提升至 2026 年一季度的 60%，矿山用宽体车的电动化率也已接近 50%，同时挖掘机的电动化水平也在快速提升。受益于挖掘机和矿山设备的加速电动化，以及国内部分城市禁止在市区使用柴油工程机械的政策驱动，预计 2026 年国内电动化产品收入仍将保持快速增长。

在海外市场，近期地缘冲突引发的油价飙升极大地刺激了需求，客户询盘和订单量激增。海外客户不仅关注使用成本，更担忧能源安全问题。公司利用电动化作为撬动高端客户、与国际头部品牌竞争的利器，主推大型化、成套化的产品解决方案，海外电动产品规模增长将有效改善公司的毛利率水平。

#### **7. 2026 年汇率波动较大，公司的汇兑损益情况如何？汇兑损失是否有年度目标以及保障措施是什么？**

答：2026 年一季度，美元兑人民币整体呈震荡贬值，3 月美伊冲突升级，能源价格上涨，小币种总体呈贬值趋势，公司累计汇兑损失 1.65 亿元，较去年同期变化较大。但公司通过实施一系列优化举措，汇损的情况有了显著改善，从 4 月目前的结果看，汇兑管理已经形成了正收益。公司的主要保障措施包括：

(1) 公司在外汇管理上坚持中性原则，并设定了明确的管控目标。为应对汇率风险，公司采取了覆盖敞口的策略，目标是将外汇敞口覆盖率维持在 60% 至 80% 的稳健水平。

(2) 在业务端，公司将汇率波动明确纳入海外价格调整的考量因素，对高风险区域的产品价格进行联动调整；同时调节区域提佣和买断比例，并通过加强产销存协同来压降海外库存、加速高风险区域应收款项的回款变现。

(3) 在财务端，公司在董事会批准的额度内，综合运用远期结售汇交易和外币贷款等工具来规避汇率波动风险，并针对欧元、美元等主流货币以及印尼盾、印度卢比、俄罗斯卢布、巴西雷亚尔等业务占比较大的非主流货币，制定“一国一策”的精细化管理策略。

此外，公司还在升级迭代外汇管理系统，提升管理的可视化和预警干预能力，有信心将全年的汇率损失控制在合理水平。

#### **8. 公司 2026 年一季度毛利率下降的原因？是否有提升毛利率的规划？**

答：公司 2026 年一季度毛利率出现小幅下降，主要原因在于原油价格受中东区域冲突的影响大幅上升，导致海运费率增加，从而对整体毛利形成了一定的负面影响。从境内外结构来看，虽然海外整机毛利率因产品价格上涨而有所提升，但被运费上涨所抵消；境内市场则同样受到运费影响，同时电动装载

|          |  |
|----------|--|
|          | <p>机市场渗透率在快速提升，而其因市场竞争较为激烈，毛利率相对较低，对境内整体毛利率提升形成较大压力。</p> <p>针对毛利率的提升，公司已有明确的规划，并设定了全年预算目标。该规划主要围绕三个方面展开：首先是优化业务结构，持续提升高盈利水平的海外业务占比，2026 年一季度海外收入占比较去年提升近明显，未来将优先保障海外需求以改善整体盈利结构；其次是稳定和提升产品价格，通过主推全面解决方案和产品组合的方式进行价值营销，而非陷入单纯的价格竞争；最后是深化全价值链降本，尽管外部降本压力大，但公司认为内部仍有改善空间，特别是在提升采购集中度等方面，并已设定了比去年更高的内部降本目标来支撑毛利率的提升。</p> |
| 附件清单（如有） | 无  |
| 日期       | 2026 年 4 月 28 日  |