

证券代码：000425

证券简称：徐工机械

## 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：2026-04

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	线上参与公司 2025 年度暨 2026 年第一季度网上业绩说明会的 208 位投资者
时间	2026 年 04 月 29 日 15:00-17:00
地点	网络互动
上市公司接待人员姓名	公司管理层及相关职能部门负责人
交流内容及具体问答记录	<p>一、董事长介绍徐工机械近期经营情况</p> <p>答：2025 年，公司实现营业收入 1008.23 亿元，同比增长 8.37%；归母净利润 65.72 亿元，同比增长 8.96%。经营净现金流达 141.42 亿元，同比增长 148.42%，创历史新高；2026 年第一季度，公司实现营业收入 297.91 亿元，同比增长 9.26%；净利润 20.56 亿元，同比增长 0.86%。</p> <p>新能源产品收入同比增长 23.6%；全系列新能源装载机获评国家制造业单项冠军。后市场收入同比增长近 30%。矿山安全国家技术创新中心挂牌，承担产学研项目 300 余项；全球首个百台无人电动矿卡集群投入运营；获省部级科技奖项 24 项。国际化收入占比达 48%。2025 年内现金分红 20.57 亿元，实施股份回购 30.5 亿元（其中股权激励 27.5 亿元、注销超 3 亿元）。</p> <p>二、互动交流</p> <p>（一）公司 2025 年度分产品、分区域、毛利率表现？</p> <p>答：2025 年度，公司 2025 年度营业总收入 1008.23 亿元，同比增长 8.37%，</p>

整体毛利率 22.61%，同比提升 0.06 个百分点。

公司主要产品板块土方机械实现收入 301.31 亿元，同比增长 25.49%，毛利率 26.2%，同比提升 0.03 个百分点；起重机械实现收入 209.83 亿元，同比增长 11.03%，毛利率 22.54%，同比提升 0.19 个百分点；矿业机械实现收入 93.77 亿元，同比增长 23.83%；高空作业机械实现收入 71.83 亿元，同比下降 17.23%；桩工机械实现收入 47.06 亿元，同比下降 6.31%；道路机械实现收入 42.10 亿元，同比增长 3.62%。

境内营业收入 522.24 亿元，同比增长 1.70%，毛利率 19.64%，同比下降 0.64 个百分点；境外营业收入 485.99 亿元，同比增长 16.58%，毛利率 25.80%，同比提升 0.42 个百分点；境外收入占比达 48.20%，较上年同比提升 3.39 个百分点。

#### （二）2026 年毛利率提升目标及措施？

答：公司计划 2026 年毛利率继续提升。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 2026 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。

#### （三）油价上行对新能源产品销售的影响？

答：公司认为油价上行将有效拉动电动化产品需求，目前来看，东南亚、中亚、南美电动化产品购买意向明显增多。徐工机械依托公司“三电”核心零部件布局，增强新能源产品竞争力，有成熟的电控等核心零部件产业布局以及在机械产品场景应用经验的积累，可以对相关产品基于应用场景工况的优化改进，可以构建新能源产品全场景解决方案能力，打造新能源机械全系列产品竞争力。

#### （四）2026 年海外市场展望？

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。

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,今年国产品牌行业海外市场销量将保持增长趋势。

(五) 矿机规划?

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。

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。

(六) 公司预计26年经营情况如何?

答:预计2026年行业内外销整体上行。徐工机械作为行业领军企业,将坚持“高质量、强安全、世界级、稳增长”经营方针,深度推进高端化、智能化、绿色化、全球化、服务化“五化”转型,全力打好智改数转网联“三大战役”,加快锻造新质生产力,持续优化全球布局,巩固提升核心优势,积极把握行业结构性机遇,实现更高质量、更可持续、更具韧性的发展。

(七) 目前公司产品销售模式是否有变化?

答:2025年度,公司产品销售模式未发生较大变化。公司主要产品销售模式有全额付款、按揭贷款、融资租赁和分期付款。公司按揭贷款的主要运作模式为客户先支付合同金额20%-40%首付款至公司账户,剩余部分办理银行按揭,银行贷款审批完成后,将款项一次性划至公司账户,客户根据《还款计划书》的约定按月向银行还款,直至贷款结清。按揭期主要有12个月、18个月、24个月和36个月。通过第三方直租和客户选择第三方开展融资租赁两种运作模式开展融资租赁业务。

(八) 面对行业激烈竞争,公司应对策略?

答:公司将通过四个方面持续增强并保持竞争优势:一是坚持以客户为中

心，以市场导向定位产品，以客户需求开发产品，重视客户价值创造；二是全面夯实经营基础，贯彻落实“高质量、强安全、世界级、稳增长”经营发展方针，深入推进智改数转网联“一号工程”；三是聚焦关键核心技术短板，针对性加大对技术和产品创新战略资源投入，实现关键核心零部件自主可控；四是持续完善逆周期的产业布局，强化新能源、后市场和国际化市场拓展的资源配置，提高产业抗周期风险能力。

（九）关于汇损，公司后续规划？

答:2026年，公司将继续强化汇率管控。战略层面，加快海外制造基地制造本地化率提升。贸易层面，结算优先人民币及储备货币，规范签约报价，严控资金风险。金融层面，择机开展现金流与报表锁汇，全方位压降汇率敞口。

（十）请问公司什么时候启动回购？

答:2026年4月27日，公司董事会审议通过拟以自有资金回购不低于3亿元公司股票，回购股份全部用于注销。本次回购事项尚需提交公司股东大会审议通过，自公司股东大会审议通过本回购股份方案之日起不超过十二个月完成回购股份。

（十一）请问25年一季度和26年一季度汇兑费用分别是多少？

答:2025年第一季度，公司汇兑收益超过4亿元，2026年第一季度，汇兑损失加锁汇费用超过4亿元。2026年，公司将继续强化汇率管控。战略层面，加快海外制造基地制造本地化率提升。贸易层面，结算优先人民币及储备货币，规范签约报价，严控资金风险。金融层面，择机开展现金流与报表锁汇，全方位压降汇率敞口。

（十二）如何保障供应链安全？

答:公司将积极塑造销产供新能力，打造端到端协同的高效供应链体系，降低供应风险，提升供应链配套的持续性和稳定性；深化推进海外本地化供应链体系建设，建立具备支撑区域制造基地的“全球购、供全球”采购能力；打造供应商深度合作生态圈，通过联合出海、技术协同、赋能帮助等模式，构建具备全球化布局、本地化响应、深度技术协作、数字化赋能、供应链韧性及可持续发展特性的供应商合作模式。

（十三）公司认为在市场上竞争优势有哪些？

答:徐工机械是工程机械行业领域极具竞争力和影响力的公司，是行业标准的开发者和制定者，是全球工程机械制造商中产品品种与系列最多元化、最齐全的公司，也是品牌影响力最大的中国工程机械制造企业，竞争优势明显，

主要表现为以下几方面：1、产业结构均衡，板块布局优势不断凸显；2、行业领先的技术创新能力；3、完善的全球布局与强大的国际化拓展能力；4、全面深化数字化变革，打赢智改数转网联攻坚战；5、远见卓识且经验丰富的管理团队；6、行业内广受认可的品牌与文化美誉。

（十四）公司如何加强国内外回款？有哪些举措和目标

答:2026年，公司计划国内强化标准动作执行，强化全场景信用管控与回款闭环，拓宽多元融资渠道；海外推动营销模式与贸易链路优化，重点大区落实“双买断制”，实施“一国一策”金融方案，实现国际业务规模与质量双提升。

（十五）公司主要产品市占率？

答:公司产品中汽车起重机、随车起重机、压路机等16类主机位居国内行业第一；公司起重机械、移动式起重机、水平定向钻、新能源装载机持续保持全球第一，桩工机械、混凝土机械稳居全球第一阵营，道路机械、随车起重机、高空作业平台保持全球第三，矿山露天挖运设备进位至全球第四，挖掘机位居全球第六、国内第二，装载机稳居国内第一。

（十六）目前公司主要零部件板块发展情况？

答:2025年度，公司三高一大油缸配套率大幅提升，阀、泵马达内部配套收入稳步增长。加快推动矿用机械及新能源产品开发，内部配套率大幅提升。铸铁件内部配套收入同比增长，铸钢产品完成百款新品试制。履带底盘加大海外市场开拓，出口和外部市场收入同比增长。矿山机械特种电机竞争优，内部配套率大幅提升。完成多款超高压、中高压领域电驱总成开发及测试，电驱系统实现批量应用。

三、徐工机械2025年度市值管理制度执行情况专项说明

公司始终高度重视市值管理工作，严格恪守《公司法》《证券法》及证券监管机构相关法律法规、规范性文件要求，坚守合规经营底线，以提高公司质量为基础，有序开展各项市值管理工作，切实维护公司、全体股东及广大投资者的合法权益。2025年度，主要工作如下：

（一）公司锚定高质量发展首要任务，全面落实“高质量、强安全、世界级、稳增长”经营发展方针，全年实现营业收入1008.23亿元、同比增长8.37%；实现归母净利润65.72亿元、同比增长8.96%，经营性净现金流141.42亿元、同比增长148.42%，发展质效稳步提升、企业根基持续夯实。

（二）公司信息披露制度体系健全，信息披露流程严格、精细，连续8年

	<p>获信息披露考核最高等级 A。近三年公司累积披露公告 400 余份，未出现更正、补充公告。</p> <p>（三）在提升信披规范性基础上，公司多措并举强化投资者互动交流，构建多层次、多渠道的沟通体系。2025 年，公司成功举办年度、半年度及季度业绩说明会，公司管理层与投资者就经营成果、发展战略等进行充分交流。日常工作中，公司通过现场调研、线上会议、投资者热线、“互动易”平台等多种形式与投资者保持密切沟通。</p> <p>（四）重视股东回报，打造公司与投资者“命运共同体”。公司发布《全球投资者未来三年(2025-2027)回报计划》，明确 2025-2027 年度每年现金分红总额不低于当年实现可供分配利润的 40%。同时，公司控股股东承诺每年实施增持计划，充分体现对公司发展的信心。公司还通过股份回购等措施，切实提升投资者获得感。公司 2025 年度利润分配预案为：以实施利润分配时股权登记日享有利润分配权的股份总数为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 2.00 元（含税），现金分红约 23.50 亿元。公司也将在 2026 年继续提升回报水平，在年度分红的基础上，授权开展 2026 特别分红方案。同时，公司将持续开展回购公司股份用于注销，回购金额不低于 3 亿元。</p>
附件清单	无
日期	2026 年 4 月 29 日